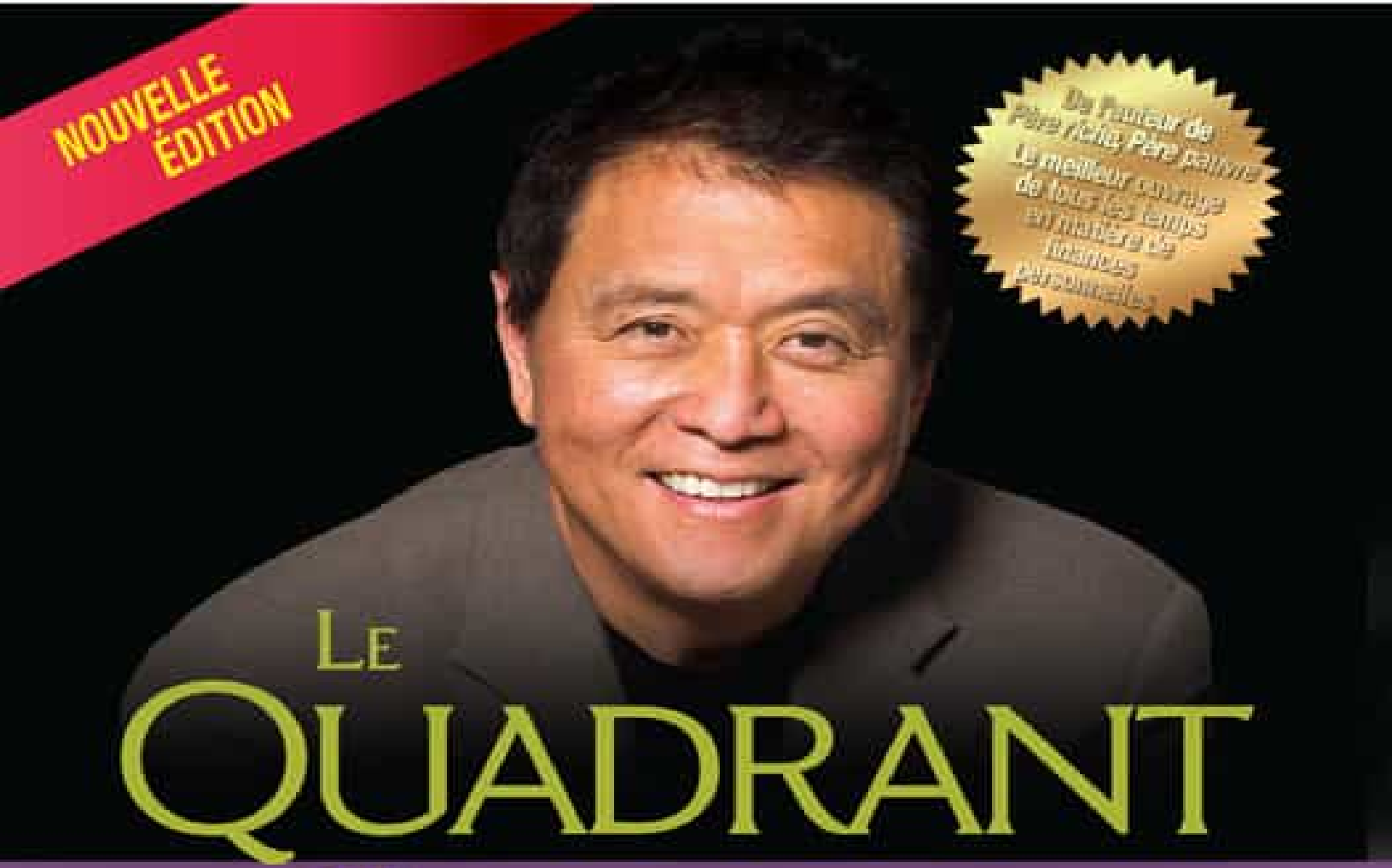
NOUVELLE ÉDITION



LE QUADRANT DU CASHFLOW®

UN GUIDE POUR ATTEINDRE LA LIBERTÉ FINANCIÈRE

E P T I

ROBERT T. KIYOSAKI

LE QUADRANT DU CASHFLOW®

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales du Québec et Bibliothèque et Archives Canada

Kiyosaki, Robert T., 1947-
[Cashflow quadrant. Français]
Le quadrant du cashflow® : un guide pour atteindre la liberté financière
Nouvelle édition.
Traduction de : Rich dad's cashflow quadrant.
Comprend des références bibliographiques.
ISBN 978-2-89225-858-5
1. Finances personnelles. 2. Investissements. 3. Riches. I. Titre. II. Titre : Cashflow quadrant. Français.

HG179.K595414 2014 332.024 C2014-942232-6

Adresse municipale :
Les éditions Un monde différent
3905, rue Isabelle, bureau 101
Brossard (Québec) Canada
J4Y 2R2
Tél. : 450 656-2660 ou 800 443-2582
Téléc. : 450 659-9328
Site Internet : www.umd.ca
Courriel : info@umd.ca

Adresse postale :
Les éditions Un monde différent
C.P. 51546
Greenfield Park (Québec)
J4V 3N8

Si vous achetez ce livre sans couverture, ou achetez un PDF, JPEG, ou un exemplaire en format Tiff de ce livre, ce sera vraisemblablement un bien volé ou une contrefaçon. Dans ce cas, l'auteur, l'éditeur, leurs employés ou agents n'auront reçu aucun paiement pour cet exemplaire. En outre, la contrefaçon est une avenue bien connue servant à financer le crime organisé et les groupes terroristes. Nous vous exhortons à ne pas acheter un tel exemplaire et de rapporter, dans tous les cas, quelqu'un qui vend de tels exemplaires, à Plata Publishing LLC.

Cette publication est conçue pour fournir de l'information fiable et pertinente à propos du sujet traité. Toutefois, elle est vendue, étant entendu que, l'auteur et l'éditeur ne sont pas engagés à prodiguer des conseils légaux, financiers, ou autres avis professionnels. Les lois et les pratiques varient souvent d'un État à l'autre et d'une contrée à l'autre, et si l'assistance d'un expert juridique ou autre est requise, les services d'un professionnel devraient être recherchés. L'auteur et l'éditeur déclinent spécifiquement toute responsabilité occasionnée par l'utilisation ou l'application du contenu de ce livre.

Copyright © 1998, 2012 par Robert T. Kiyosaki. Tous droits réservés. Sauf ce qui est permis selon la Loi américaine sur le droit d'auteur de 1976, aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, distribuée, ou transmise, sous n'importe quelle forme ou par n'importe quel moyen, ou stockée dans une base de données, ou dans un système d'extraction de données, sans avoir auparavant, la permission écrite de l'éditeur.

Cet ouvrage a été publié en anglais sous le titre original:
RICH DAD'S THE CASHFLOW QUADRANT®: GUIDE TO FINANCIAL FREEDOM
Published by Plata Pulishing, LLC

4330 N.Civic Center Plaza, Suite 100, Scottsdale, Arizona 85251 U.S.A. (480) 998-6971
Sites Web : PlataPublishing.com et RichDad.com

CASHFLOW, Rich Dad, and CASHFLOW Quadrant are registrated trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.

is registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.
Copyright © 1998, 2012 par Robert T. Kiyosaki

Tous droits réservés
©, Les éditions Un monde différent ltée, 2014
Pour l'édition en langue française

Nouvelle édition 2014

Dépôts légaux: 4e trimestre 2014
Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada
Bibliothèque nationale de France

Conception graphique de la couverture française :
OLIVIER LASSER

Photo de la couverture :
SEYMOUR & BRODY STUDIO

Version française:
JOCELYNE ROY

Photocomposition et mise en pages:
LUC JACQUES, COMPOMAGNY ENR.

ISBN 978-2-89225-858-5

(ISBN 978-2-89225-474-4, 1re publication, 2001)
(Édition originale: ISBN 978-1-61268-005-7, Plata Publishing Edition, Arizona)

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Fonds du livre du Canada (FLC) pour nos activités d'édition.

Gouvernement du Québec – Programme de crédit d'impôt pour l'édition de livres – Gestion SODEC.

Gouvernement du Québec – Programme d'aide à l'édition de la SODEC.

IMPRIMÉ AU CANADA

ROBERT T. KIYOSAKI

LE QUADRANT DU CASHFLOW®

UN GUIDE POUR ATTEINDRE
LA LIBERTÉ FINANCIÈRE

UN MONDE DIFFÉRENT

Chez le même éditeur

AUTRES BEST-SELLERS DANS LA SÉRIE PÈRE RICHE
de Robert T. Kiyosaki

Père riche, Père pauvre

Devenir riche ne s'apprend pas à l'école !
Ce que les parents riches enseignent
à leurs enfants à propos de l'argent afin qu'il soit à leur service
2000, 2004, 2014 (nouvelle édition), 240 pages.

Le Quadrant du CASHFLOW

Père riche, Père pauvre (la suite)

Un guide pour atteindre la liberté financière
2001, 2014 (nouvelle édition), 352 pages.

Nos enfants riches et brillants

Donnez un bon départ financier à votre enfant
2003, 352 pages.

Père riche, Père pauvre
(Album double de 145 minutes sur disques compacts)

Condensé de ce best-seller
Devenir riche ne s'apprend pas à l'école !
Ce que les parents riches enseignent
à leurs enfants à propos de l'argent afin qu'il soit à leur service
2003, deux disques compacts réunis.

Guide pour investir

Tout ce qu'il faut savoir sur les investissements des gens riches
que ne font pas les gens pauvres et de la classe moyenne
2004, 2014 (nouvelle édition), 528 pages.

L'École des affaires

Pour les gens qui aiment aider les gens
2005, 224 pages.

Avant de quitter votre emploi

10 leçons pratiques que tout entrepreneur devrait connaître
s'il veut ériger une entreprise multimillionnaire
2006, 288 pages.

Augmentez votre intelligence financière

Faites plus avec votre argent
2009, 240 pages.

L'Entreprise du 21 e ***siècle***
2012, 160 pages.

Note de l'éditeur : L'expression « marge brute d'autofinancement » correspond à cash-flow, cashflow ou CASHFLOW (ces trois façons d'orthographier ce mot se retrouvent dans ce livre.

Père riche disait :
« La vraie liberté n'existe pas sans la liberté financière. »
Et il ajoutait :
« La liberté ne coûte peut-être rien, mais elle a un prix. »
Ce livre est dédié aux gens qui sont prêts à payer ce prix.

Note de l'éditeur

Les temps changent

Notre économie a été le théâtre de nombreux changements depuis la parution de *Père riche, Père pauvre* en 1997. Il y a 14 ans, Robert Kiyosaki a fait voler en éclats les idées reçues lorsqu'il a carrément affirmé : « Votre maison n'est pas un actif ». Ses opinions anticonformistes sur l'argent et l'investissement ont été accueillies avec scepticisme, suscitant critiques et scandale.

En 2002, dans son ouvrage intitulé *Rich Dad's Prophecy*, il a annoncé que nous étions à l'aube d'une crise financière et il nous a recommandé de nous y préparer. En 2006, il a cosigné *Why We Want You To Be Rich* avec Donald Trump, un livre inspiré par leurs préoccupations pour la classe moyenne américaine qui ne cesse de décliner.

Robert continue de défendre avec passion l'importance et le pouvoir de l'éducation financière. Aujourd'hui, à la suite du fiasco engendré par les prêts hypothécaires à risque et les saisies de résidences en réalisation de garantie, et dans le cadre d'un effondrement de l'économie mondiale qui fait encore rage, son discours ne semble pas uniquement prophétique, mais éclairé. De nombreux sceptiques sont devenus des adeptes de son école de pensée.

En préparant l'édition de 2014 du *Quadrant du CASHFLOW*, Robert a compris deux choses : son message et ses enseignements avaient relevé l'épreuve du temps, et le paysage de l'investissement, ce monde où

évoluent les investisseurs, avait radicalement changé. Ces changements ont touché, et continueront de toucher, les individus dont les activités s'inscrivent dans le quadrant I (investisseur) et c'est pour cette raison que Robert a pris la décision de mettre à jour une importante section de ce livre – le Chapitre 5 : Les cinq catégories d'investisseurs.

Remerciements

Le succès phénoménal de *Père riche, Père pauvre* m'a valu des millions de nouveaux amis de partout à travers le monde.

Leur gentillesse et leur amitié, ainsi que leurs merveilleuses histoires de persévérance, de passion, et de réussite dans la mise en pratique des principes de Père riche dans leur vie, m'ont inspiré à écrire ce livre : *Le Quadrant du CASHFLOW : Un guide pour atteindre la liberté financière*.

Je dis merci à tous mes amis, anciens et nouveaux, pour leur soutien enthousiaste qui va bien au-delà de mes rêves les plus fous.

TABLE DES MATIÈRES

Préface Quel est votre but dans la vie ?

Introduction Dans quel quadrant vous situez-vous ?

PREMIÈRE PARTIE : LE QUADRANT DU CASHFLOW

Chapitre 1 Pourquoi ne vous trouvez-vous pas un emploi ?

Chapitre 2 Différents quadrants, différentes personnes

Chapitre 3 Pourquoi les gens choisissent-ils la sécurité et non la liberté ?

Chapitre 4 Les trois types de systèmes d'affaires

Chapitre 5 Les cinq catégories d'investisseurs

Chapitre 6 L'argent est invisible

DEUXIÈME PARTIE : TROUVEZ CE QU'IL Y A DE MEILLEUR EN VOUS

Chapitre 7 Devenir ce que vous êtes

Chapitre 8 Comment puis-je devenir riche ?

Chapitre 9 Soyez la banque, non le banquier

TROISIÈME PARTIE : COMMENT DEVENIR UN P OU UN I PROSPÈRE ?

Chapitre 10 Avancez à petits pas

LES SEPT ÉTAPES D'UNE PROGRESSION FINANCIÈRE RAPIDE

Chapitre 11 Première étape : Il est temps de vous occuper de vos propres affaires

Chapitre 12 Deuxième étape : Prenez le contrôle de votre marge brute d'autofinancement

Chapitre 13 Troisième étape : Faites la distinction entre risque et risqué

Chapitre 14 Quatrième étape : Déterminez quel type d'investisseur vous voulez devenir

Chapitre 15 Cinquième étape : Cherchez des mentors

Chapitre 16 Sixième étape : Faites de la déception votre force

Chapitre 17 Septième étape : Le pouvoir de la foi

Chapitre 18 En résumé

À propos de l'auteur

PRÉFACE

Quel est votre but dans la vie ?

« Que veux-tu faire quand tu seras grand ? » C'est une question que l'on a posé à la majorité d'entre nous.

Je m'intéressais à beaucoup de choses lorsque j'étais petit et c'était facile de choisir. Si cela semblait excitant et prestigieux, j'étais partant. Je voulais être un biologiste marin, un astronaute, un Marine, un officier de navire, un pilote et un joueur de football professionnel.

J'ai eu la chance de réaliser trois de ces rêves : j'ai été Marine, officier de navire et pilote.

Je savais que je ne voulais pas devenir professeur, écrivain ou comptable. Je ne voulais pas être professeur parce que j'ai été recalé deux fois en anglais. Et je n'ai pas terminé mon MBA parce que j'avais horreur de la comptabilité.

Ironiquement, une fois adulte, je suis devenu tout ce que je ne voulais pas devenir. Même si je n'aimais pas l'école, je suis aujourd'hui propriétaire d'une entreprise éducative. Je donne moi-même des cours partout dans le monde parce que j'adore enseigner. Et bien que j'aie été recalé deux fois en anglais parce que je ne savais pas écrire, je suis aujourd'hui connu surtout comme auteur. Mon livre, *Père riche, Père pauvre*, a figuré sur la liste des best-sellers du *New York Times* pendant plus de sept ans et il est l'un des trois ouvrages les plus vendus aux États-Unis. Il n'est devancé que par *Les Joies du sexe* et *Le Chemin le moins fréquenté*. Et pour ajouter à l'ironie, *Père riche, Père pauvre* et CASHFLOW sont un livre et un jeu qui traitent de comptabilité, une autre discipline avec laquelle j'avais de la difficulté.

Mais qu'est-ce que tout cela a à voir avec la question : « Quel est votre but dans la vie ? »

La réponse se trouve dans une affirmation simple, mais profonde, que l'on doit à un moine vietnamien, Thich Nhat Hanh : « La voie est le but. » Autrement dit, trouver votre but dans la vie consiste à trouver votre voie. Votre voie n'est pas votre profession, votre revenu, votre titre ou vos réussites et vos échecs.

Trouver votre voie, c'est découvrir ce pour quoi vous êtes ici sur terre. Quelle est votre mission ? Pourquoi vous a-t-on fait ce don qu'est la vie ? Et que donnerez-vous en retour à la vie ?

Avec le recul, je sais maintenant qu'aller à l'école n'aide pas à trouver notre voie dans la vie. J'ai passé quatre ans à l'école militaire où j'ai étudié et me suis entraîné pour devenir officier. Si j'avais fait carrière à la Standard Oil en tant qu'officier de navire, je n'aurais jamais trouvé ma voie. Si j'étais demeuré dans les Marines ou étais devenu pilote de ligne, je n'aurais jamais trouvé ma voie.

Si j'étais demeuré officier de navire ou étais devenu pilote de ligne, je ne serais jamais devenu un auteur de best-sellers internationaux, je n'aurais jamais été invité à l'émission *Oprah*, je n'aurais jamais écrit un livre avec Donald Trump, et je n'aurais jamais créé une compagnie éducative internationale qui enseigne l'esprit d'entreprise et l'investissement partout dans le monde.

Trouvez votre voie

Le Quadrant du CASHFLOW est un livre important parce qu'il traite de cette quête. Comme vous le savez, la majorité des gens sont programmés tôt dans la vie pour « aller à l'école et trouver un emploi ». L'école sert à trouver un emploi dans les quadrants E ou T. Elle ne vous guide pas vers votre voie.

Je sais qu'il y a des gens qui, très jeunes, savent exactement ce qu'ils feront dans la vie. Ils grandissent en sachant qu'ils seront médecin, avocat, musicien, golfeur ou acteur. Nous avons tous entendu parler des enfants prodiges, de ces enfants qui ont un talent exceptionnel. Mais vous remarquerez qu'il s'agit là de professions, et non pas nécessairement d'une voie dans la vie.

Alors comment trouve-t-on sa voie dans la vie ?

Voici ma réponse : j'aimerais bien le savoir. Si, d'un coup de baguette magique, je pouvais vous révéler votre voie, je le ferais.

Étant donné que je n'ai pas de baguette magique et que je ne peux pas vous dicter votre conduite, le mieux que je puisse faire est de vous raconter mon cheminement. J'ai fait confiance à mon intuition, à mon cœur et à mon instinct. Par exemple, en 1973, au retour de la guerre, lorsque mon père pauvre m'a conseillé de retourner à l'école, d'obtenir un diplôme d'études supérieures et de travailler pour le gouvernement, mon esprit est aussitôt devenu engourdi, mon cœur s'est alourdi et mon instinct m'a dit : « Pas question ».

Et lorsqu'il m'a suggéré de reprendre mon emploi à la Standard Oil ou de devenir pilote de ligne, encore une fois mon esprit, mon cœur et mon instinct ont dit non. Je savais que j'en avais fini avec la navigation et le pilotage, même s'il s'agissait de bonnes professions bien rémunérées.

En 1973, à l'âge de 26 ans, je devenais adulte. J'avais suivi les conseils de mon père et j'étais allé à l'école, j'avais obtenu mon diplôme collégial et j'avais deux professions : une licence d'officier de navire et un brevet de pilote. Mais le problème, c'était qu'il s'agissait de professions, de rêves enfantins.

À l'âge de 26 ans, j'étais assez vieux pour savoir que l'éduction est un processus. Par exemple, lorsque j'ai voulu devenir officier de navire, j'ai fréquenté une école qui formait des officiers de navire. Et lorsque j'ai voulu apprendre à voler, je suis allée à l'école de pilotage de la marine américaine, un processus de deux ans qui transformait des non-pilotes en pilotes. J'abordais avec prudence mon prochain processus d'apprentissage. Je voulais savoir ce que j'allais devenir avant d'entreprendre quoi que ce soit.

Les écoles traditionnelles avaient été bonnes pour moi. J'avais réussi à devenir ce dont je rêvais lorsque j'étais enfant. Mais atteindre l'âge adulte était troublant parce qu'il n'y avait aucun panneau indiquant : « C'est par là. » Je savais ce que je ne voulais *pas* faire, mais je ne savais pas ce que je *voulais* faire.

Tout aurait été simple si je n'avais voulu qu'une autre profession. Si j'avais voulu devenir médecin, je me serais inscrit dans une école de médecine. Si j'avais voulu devenir avocat, je serais allé dans une école de droit. Mais je savais qu'il y avait autre chose dans la vie que d'obtenir un autre titre professionnel.

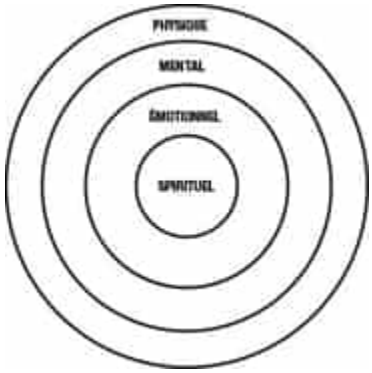
Je ne le réalisais pas à l'époque, mais à l'âge de 26 ans, je cherchais ma voie dans la vie, et non pas une autre profession.

Une éducation différente

En 1973, pendant ma dernière année de service actif en tant que pilote dans la Marine et alors que j'étais basé non loin de chez moi à Hawaii, j'ai su que je voulais marcher sur les traces de mon père riche. Je me suis inscrit à des cours d'immobilier et de gestion que je suivais pendant les week-ends et je me suis préparé à devenir un entrepreneur et à évoluer dans les quadrants P et I.

À la même époque, sur la recommandation de l'ami d'un ami, je me suis également inscrit à un cours de développement personnel, espérant apprendre qui j'étais vraiment. Pour moi, ce genre de cours ne s'inscrivait pas dans un programme d'éducation traditionnel, car je ne le suivais pas pour obtenir des crédits ou des notes. J'ignorais ce qu'il allait m'apprendre, contrairement à mes cours d'immobilier. Tout ce que je savais, c'était qu'il était temps d'en apprendre davantage sur moi.

Le premier week-end, le professeur a dessiné ce simple diagramme sur un tableau à feuilles mobiles :



Le professeur s'est ensuite tourné vers le groupe et a dit : « Pour devenir un être humain entier, vous devez vous plier à un apprentissage mental, physique, émotionnel et spirituel. »

En écoutant ses explications, j'ai compris que les écoles traditionnelles avaient comme but premier de développer les aptitudes mentales des étudiants. C'est pour cette raison que tant d'individus qui réussissent si bien à l'école ne se débrouillent pas aussi bien dans la vie réelle, surtout dans l'arène financière.

C'est pendant ce week-end que j'ai découvert pourquoi je n'aimais pas l'école. J'ai réalisé que j'adorais apprendre, mais que je détestais les institutions d'enseignement.

L'éducation traditionnelle était un environnement idéal pour les premiers de classe, mais ce n'était pas un environnement qui me convenait. L'éducation traditionnelle m'accablait, tentant de me motiver par la peur : la peur de faire des erreurs, la peur d'échouer et la peur de ne pas trouver un emploi. Elle me programmait pour que je devienne un employé dans les quadrants E ou T. J'ai réalisé que l'éducation traditionnelle ne convient pas à l'individu qui veut devenir un entrepreneur dans les quadrants P et I.

Cela explique sans doute pourquoi tant d'entrepreneurs n'ont jamais terminé leurs études – des entrepreneurs comme Thomas Edison, fondateur de General Electric *;* Henry Ford, fondateur de Ford Motor Co. *;* Steve Jobs, fondateur de Apple ; Bill Gates, fondateur de Microsoft *;* Walt Disney, fondateur de Disneyland *;* et Mark Zuckerberg, fondateur de Facebook.

Le cours s'est poursuivi et le professeur a de plus en plus approfondi ces quatre types de développement personnel. J'ai réalisé que j'avais passé la majeure partie de ma vie dans un milieu éducatif hostile. Après quatre ans d'études dans une académie militaire entièrement masculine et cinq ans comme pilote de la Marine, j'étais plutôt fort mentalement et physiquement. En tant que pilote de la Marine, j'étais fort émotionnellement et spirituellement, mais uniquement sur le plan mâle macho. Je n'avais pas de côté doux, pas d'énergie féminine. Après tout, j'avais été formé pour devenir un officier de la marine, émotionnellement

calme sous la pression, programmé pour tuer, et spirituellement préparé à mourir pour mon pays.

Si vous avez vu le film *Top Gun* mettant en vedette Tom Cruise, vous avez eu un aperçu du monde masculin et de la bravade qui caractérisent la vie des pilotes militaires. J'adorais ce monde. J'étais efficace dans ce monde. C'était un monde moderne de chevaliers et de guerriers. Ce n'était pas un monde pour les mauviettes.

Pendant le séminaire, j'ai exploré mes émotions et j'ai pu brièvement toucher à mon esprit. J'ai beaucoup pleuré parce que j'avais beaucoup de choses à pleurer. J'avais fait et vu des choses que personne ne devrait être amené à voir. Pendant le séminaire, j'ai serré un homme dans mes bras, une chose que je n'avais encore jamais faite, même pas avec mon père.

Le dimanche soir, j'ai accueilli avec tristesse la fin du séminaire. Il s'était déroulé dans un environnement doux, aimant et honnête. Le lundi matin, cela a été un choc que de me retrouver entouré de jeunes pilotes égotistes, entièrement dévoués à voler, tuer et mourir pour leur pays.

Après ce séminaire, j'ai compris qu'il était temps que je change. Je savais que le plus difficile serait de me développer sur les plans émotionnel et spirituel afin de devenir une personne plus douce, plus aimable et plus compatissante. C'était contraire à tout ce que j'avais appris pendant des années à l'académie militaire et à l'école de pilotage.

J'ai définitivement tourné le dos à l'éducation traditionnelle. Je n'avais plus envie d'étudier pour obtenir des notes, des diplômes, des promotions ou des titres professionnels. À partir de ce moment-là, lorsque j'ai suivi un cours ou fréquenté un établissement d'enseignement, c'était dans le but d'apprendre, de devenir une meilleure personne. J'avais mis une croix sur les notes, les diplômes et les titres.

Lorsqu'on grandit dans une famille de professeurs, les notes, l'école secondaire et le collège qu'on a fréquenté et le diplôme d'études supérieures sont absolument tout. Comme les médailles et les rubans qui ornent la poitrine d'un pilote de la marine, les diplômes d'études supérieures et les écoles prestigieuses étaient les décorations que les éducateurs portaient sur les manches de leurs chemises. Dans leur esprit, les gens qui n'avaient pas terminé leurs études secondaires faisaient partie

de la populace, ils étaient les âmes perdues de la société. Les individus qui avaient une maîtrise regardaient de haut ceux qui n'avaient qu'un baccalauréat. Et ceux qui avaient un doctorat étaient très respectés. À l'âge de 26 ans, j'ai su que je ne retournerais jamais dans cet univers.

Note de l'éditeur : En 2009, Robert a reçu un doctorat honorifique en entrepreneuriat de la prestigieuse université San Ignacio de Loyola, à Lima, au Pérou. Les quelques autres récipiendaires de cette distinction sont les leaders politiques, dont l'ancien président de l'Espagne.

Comment j'ai trouvé ma voie

Je sais que certains d'entre vous se demandent maintenant : pourquoi passe-t-il tant de temps à parler de l'éducation non traditionnelle ?

Je le fais parce que ce premier séminaire de développement a ravivé en moi l'amour de l'apprentissage, mais pas le type d'apprentissage que l'on donne à l'école. Après ce séminaire, je suis devenu accro de ce genre de formation, et je les enchaînais l'un après l'autre, en approfondissant toujours plus sur ce qui reliait *mon* corps, *mon* esprit, *mes* émotions et *mon* âme.

Plus j'étudiais, plus l'éducation traditionnelle éveillait ma curiosité. J'ai commencé à me poser des questions telles que :

- Pourquoi tant d'enfants détestent-ils l'école ?
- Pourquoi si peu d'enfants aiment-ils l'école ?
- Pourtant tant de gens instruits ne réussissent-ils pas dans le monde réel ?
- L'école nous prépare-t-elle aux réalités de la vie ?
- Pourquoi détestais-je l'école, mais adorais-je apprendre ?
- Pourquoi la majorité des enseignants sont-ils pauvres ?
- Pourquoi les écoles nous en apprennent-elles si peu à propos de l'argent ?

Ces questions m'ont amené à étudier l'éducation à l'extérieur des murs sacro-saints du système scolaire. Plus j'étudiais, plus je comprenais pourquoi je n'aimais pas l'école et pourquoi les établissements d'enseignement échouaient à bien servir la majorité des étudiants, même les premiers de classe.

Ma curiosité a touché mon esprit et je suis devenu un entrepreneur dans le milieu de l'éducation. Sans cette curiosité, je ne serais probablement jamais devenu un auteur ni n'aurais créé des jeux éducatifs visant à développer l'intelligence financière. Mon éducation spirituelle m'a permis de trouver ma voie dans la vie.

Il semble que ce ne soit pas dans notre esprit que l'on peut trouver notre voie. Notre voie correspond à ce que l'on trouve dans notre cœur.

Cela ne signifie pas qu'un individu ne trouvera pas sa voie en demeurant dans le giron de l'éducation traditionnelle. Je suis sûr que beaucoup de gens le font. Je dis seulement que je doute fort que j'y serais arrivé.

Pourquoi cette voie est-elle importante ?

Nous connaissons tous des gens qui gagnent beaucoup d'argent, mais qui détestent leur travail. Nous connaissons également des gens qui ne gagnent pas beaucoup d'argent et qui détestent aussi leur travail. Et nous connaissons des gens qui ne travaillent que pour l'argent.

L'un de mes camarades de classe à l'Académie de la marine marchande avait également compris qu'il ne souhaitait pas passer sa vie en mer. Plutôt que de naviguer pendant le reste de sa vie, il s'est inscrit dans une école de droit après avoir obtenu son diplôme d'officier de navire, et il a étudié pendant encore trois ans avant de devenir avocat et d'entrer dans un cabinet privé et, donc, dans le quadrant T.

Il est décédé au début de la cinquantaine. Il était devenu un avocat très prospère, mais malheureux. Comme moi, il avait déjà deux professions à l'âge de 26 ans. Même s'il détestait être avocat, il l'est demeuré parce qu'il avait une famille et des enfants, ainsi qu'une hypothèque et des factures à payer.

Un an avant sa mort, je l'ai revu lors de retrouvailles d'anciens élèves, à New York. C'était un homme amer. « Tout ce que je fais, c'est traîner dans l'ombre de types riches comme toi. Ils me paient des clopinettes. Je déteste ce que je fais et je déteste les gens pour qui je travaille. »

« Pourquoi ne fais-tu pas autre chose ? »

« Je n'ai pas les moyens de cesser de travailler. Mon aînée commence ses études collégiales. »

Il a succombé à une crise cardiaque peu après qu'elle ait obtenu son diplôme.

Il a gagné beaucoup d'argent grâce à sa formation professionnelle, mais il était émotionnellement en colère, spirituellement mort, et son corps a bientôt suivi.

Je sais qu'il s'agit d'un exemple extrême. La majorité des gens ne détestent pas leur travail autant que ne le détestait mon ami. Et pourtant, il illustre bien le problème de l'individu qui est prisonnier de sa profession et qui est incapable de trouver sa voie.

À mon avis, c'est le défaut de l'éducation traditionnelle. Des millions de gens quittent l'école uniquement pour entrer dans la prison d'un emploi qu'ils n'aiment pas. Ils savent que quelque chose manque dans leur vie. De plus, un grand nombre d'individus sont financièrement pris à la gorge, ne gagnant que juste assez d'argent pour survivre. Ils voudraient en gagner davantage, mais ils ne savent pas comment s'y prendre.

Ne connaissant pas l'existence des autres quadrants, de nombreuses personnes retournent aux études dans le but d'exercer une nouvelle profession ou d'obtenir une augmentation de salaire dans les quadrants E ou T, loin de l'univers des quadrants P et I.

Pourquoi je suis devenu professeur

La principale raison pour laquelle je suis devenu professeur dans le quadrant P, c'est que je voulais offrir aux gens une éducation financière. Je voulais rendre cette éducation accessible à tous les individus qui souhaitaient apprendre, indépendamment de leur fortune ou de la moyenne

qu'ils avaient à l'école. C'est pourquoi la Rich Dad Company a d'abord offert le jeu éducatif CASHFLOW. Ce jeu peut enseigner dans les lieux où je ne pourrais jamais me rendre. La beauté de ce jeu, c'est qu'il a été conçu pour que les gens enseignent aux gens. Le professeur chèrement payé et la salle de classe deviennent inutiles. Le jeu CASHFLOW a été traduit en plus de 16 langues et il rejoint des millions de personnes partout dans le monde.

Aujourd'hui, la Rich Dad Company offre une formation financière ainsi que des services-conseils et un programme de mentorat. Nos programmes sont particulièrement importants pour les gens qui souhaitent quitter les quadrants E et T pour évoluer dans les quadrants P et I.

Rien ne garantit qu'ils entreront tous dans les quadrants P et I, mais ils sauront comment y accéder s'ils le veulent.

Changer n'est pas facile

En ce qui me concerne, changer de quadrant n'a pas été facile. Cela a été un dur labeur sur le plan mental, et encore plus exigeant sur les plans émotionnel et spirituel. J'avais grandi dans une famille d'employés très instruits qui évoluaient dans le quadrant E et je partageais leurs valeurs en matière d'éducation, de sécurité d'emploi, d'avantages sociaux et de pension de l'État. À bien des égards, les valeurs de ma famille ont gêné cette transition. J'ai dû faire la sourde oreille devant ses avertissements, ses inquiétudes et ses critiques à l'idée que je devienne entrepreneur et investisseur. Voici quelques-unes de ces valeurs que j'ai dû mettre au rancart :

- « Mais il faut que tu aies un emploi. »
- « Tu prends trop de risques. »
- « Et si tu échouais ? »
- « Retourne à l'école et obtiens ta maîtrise. »
- « Deviens médecin. Les médecins gagnent beaucoup d'argent. »
- « Les gens riches sont cupides. »

- « Pourquoi l'argent est-il si important pour toi ? »
- « L'argent ne fait pas le bonheur. »
- « Contente-toi de vivre au-dessous de tes moyens. »
- « Mise sur la sécurité. Oublie tes rêves. »

Régime amaigrissant et programme d'exercice

J'ai parlé du développement émotionnel et spirituel parce que c'est ce qu'il faut pour apporter un changement permanent dans la vie. Par exemple, il est rarement efficace de dire à une personne qui a un surplus de poids : « Mangez moins et faites davantage d'exercice. » Le régime amaigrissant et le programme d'exercice peuvent être sensés sur le plan mental, mais la majorité des gens qui ont un surplus de poids ne mangent pas parce qu'ils ont faim. Ils mangent pour combler un vide dans leurs émotions et leur âme. Lorsqu'un individu entreprend un régime amaigrissant et un programme d'exercice, il ne travaille que sur son esprit et son corps. Sans développement émotionnel et une force spirituelle, l'individu qui a un surplus de poids peut très bien surveiller son alimentation pendant six mois et perdre beaucoup de poids, pour en reprendre encore davantage plus tard.

Il en va de même pour l'individu qui veut changer de quadrant. Si vous vous dites : « Je vais devenir entrepreneur et évoluer dans le quadrant P », votre vœu est aussi pieux que celui du fumeur invétéré qui dit : « Demain, j'arrête de fumer. » Le tabagisme est une dépendance physique provoquée par des difficultés d'ordre émotionnel et spirituel. Sans soutien émotionnel et spirituel, le fumeur sera toujours un fumeur. C'est également valable pour l'alcoolique, l'accro du sexe ou l'acheteur compulsif. La majorité des dépendances sont des tentatives pour trouver le bonheur.

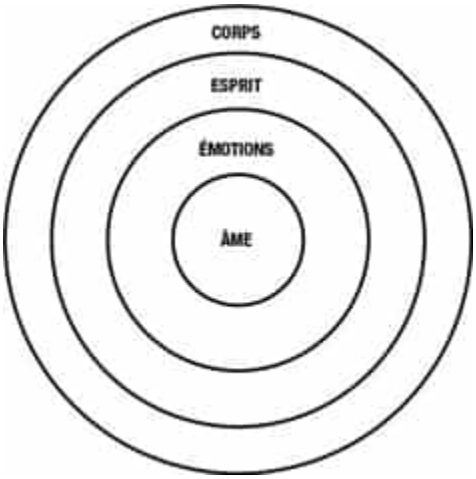
C'est pourquoi mon entreprise offre des cours pour l'esprit et le corps, mais aussi des services-conseils et un programme de mentorat afin de faciliter la transition, émotionnellement et spirituellement.

Quelques rares individus sont capables de faire ce cheminement seuls, mais je n'étais pas l'un d'eux. Si je n'avais pas bénéficié des conseils de

père riche et du soutien de mon épouse Kim, je n'aurais jamais réussi. Il m'est arrivé à de très nombreuses reprises de vouloir tout laisser tomber. Et si ce n'avait été de Kim et de père riche, j'aurais abandonné.

Pourquoi les premiers de classe échouent

En examinant le diagramme ci-dessous, il est facile de comprendre pourquoi tant de premiers de classe échouent dans le monde financier.



Un individu peut être très bien instruit mentalement, mais s'il ne l'est pas émotionnellement, sa peur empêchera souvent son corps de faire ce qu'il doit faire. C'est pour cette raison que tant de premiers de classe souffrent de « paralysie de l'analyse », s'attardant à étudier chaque petit détail, mais ne réussissant jamais à passer à l'action.

Cette « paralysie de l'analyse » est causée par notre système d'éducation qui punit les élèves lorsqu'ils font des erreurs. Quand on y pense, les premiers de classe ne le sont que parce qu'ils font moins d'erreurs. Le problème avec cette psychose émotionnelle, c'est que, dans le monde réel, les gens qui agissent sont ceux qui font le plus d'erreurs et qui en tirent un enseignement de manière à gagner au jeu de la vie.

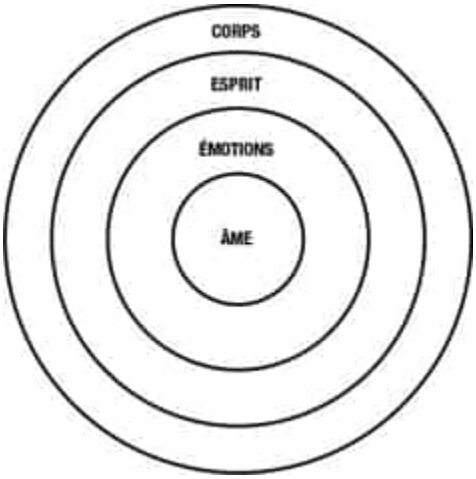
Considérez les présidents Clinton et Bush. Clinton était incapable d'admettre qu'il avait eu des relations sexuelles et Bush ne se rappelait pas avoir fait la moindre erreur pendant ses deux mandats. L'erreur est

humaine, mais mentir à propos de nos erreurs est criminel. C'est un acte répréhensible connu sous le nom de parjure.

Lorsqu'on l'a critiqué pour avoir fait 1 014 erreurs avant d'inventer l'ampoule électrique, Thomas Edison a dit : « Je n'ai pas échoué 1 014 fois. J'ai seulement trouvé 1 014 solutions qui ne fonctionnent pas. »

Autrement dit, la raison pour laquelle tant de gens n'arrivent pas à connaître le succès est qu'ils échouent à échouer suffisamment de fois.

Examinez encore une fois le diagramme.



Si tant de gens s'accrochent à leur sécurité d'emploi, c'est en partie parce qu'ils manquent d'éducation émotionnelle. Ils laissent la peur les immobiliser. L'éducation offerte par l'Académie militaire et le Corps des Marines offre un grand avantage. Ces établissements consacrent beaucoup de temps à développer des jeunes hommes et des jeunes femmes sur les plans spirituel, émotionnel, mental et physique. Bien que cette éducation soit extrêmement rigoureuse, elle est complète et prépare les élèves à effectuer un travail dangereux.

Si j'ai créé le jeu CASHFLOW, c'est parce qu'il offre une éducation intégrale. Il représente un meilleur outil d'enseignement qu'un livre ou un cours magistral, tout simplement parce qu'il fait appel au corps, à l'esprit, aux émotions et à l'âme du joueur.

Le jeu est conçu de manière à ce que les joueurs fassent le plus d'erreurs possible avec de l'argent factice et en tirent un enseignement. À mon avis, c'est la façon la plus humaine d'apprendre à gérer l'argent.

La voie est le but

Aujourd'hui, il existe des milliers de clubs CASHFLOW à travers le monde. L'une des raisons pour lesquelles ces clubs sont importants, c'est qu'ils mettent les joueurs à l'abri de la tempête, qu'ils sont une étape qui leur fait découvrir leur voie dans la vie. En vous joignant à un club CASHFLOW, vous rencontrez des gens comme vous, des gens qui sont déterminés à apporter des changements dans leur vie et qui ne se contentent pas seulement d'en parler.

Contrairement au système d'éducation, le jeu n'exige rien en matière de réussite scolaire antérieure. Il suffit d'être habité par un désir sincère d'apprendre et d'apporter des changements dans sa vie. En jouant, vous ferez beaucoup d'erreurs dans différentes situations financières et vous en tirerez un enseignement, en utilisant de l'argent factice.

Les clubs CASHFLOW ne sont pas faits pour les gens qui veulent devenir riches rapidement. Les clubs CASHFLOW sont là pour appuyer des changements à long terme, des changements d'ordre mental, émotionnel, spirituel et physique que le joueur devra gérer. Nous changeons et évoluons tous à un rythme différent et le jeu vous encourage donc à progresser selon vos capacités.

Après avoir joué à CASHFLOW à quelques reprises avec d'autres personnes, vous aurez une meilleure idée de ce que devrait être votre prochaine étape et de la classe d'actifs (affaires, immobilier, valeurs mobilières en portefeuille ou produits) qui vous convient le mieux.

En conclusion

Trouver sa voie n'est pas nécessairement facile. Même aujourd'hui, je ne sais pas vraiment si j'ai trouvé la mienne. Vous n'ignorez pas que nous nous perdons tous un jour ou l'autre et qu'il n'est pas toujours aisé de retrouver notre chemin.

Si vous avez le sentiment de ne pas vous trouver dans le bon quadrant, ou que vous n'avancez pas dans la bonne voie, je vous encourage à interroger votre cœur et à trouver cette voie. Par exemple, vous saurez

qu'il est temps de changer si les énoncés suivants font partie de votre discours :

- « Je travaille avec des bons à rien. »
- « J'aime ce que je fais, mais j'aimerais gagner plus d'argent. »
- « J'attends le week-end avec impatience. »
- « Je veux être mon propre maître. »
- « Sera-t-il bientôt 17 heures ? »

Ma sœur est une nonne bouddhiste. Sa voie dans la vie est d'assister le dalaï-lama, une voie qui ne rapporte pas beaucoup. Et pourtant, malgré son maigre revenu, cela ne veut pas dire qu'elle est démunie. Elle possède un immeuble locatif et des investissements (or et argent). Sa force de caractère et son éducation financière lui permettent de suivre sa voie sans devoir faire vœu de pauvreté.

À bien des égards, cela a été une bonne chose que je sois catalogué comme étant un élève stupide. Bien que cela ait été émotionnellement douloureux, cette douleur m'a permis de trouver ma voie comme professeur. Et comme ma sœur, la nonne, ce n'est pas parce que je suis professeur que je dois être un professeur pauvre.

Encore une fois, comme le disait Thich Nhat Hanh : « La voie est le but. »

INTRODUCTION

Dans quel quadrant vous situez-vous ?

Jouissez-vous de la liberté financière ? Si vous êtes parvenu à la croisée des chemins en ce qui a trait à vos finances, *Le Quadrant du CASHFLOW pour atteindre votre liberté financière* est pour vous. Si vous voulez prendre le contrôle de ce que vous faites aujourd'hui afin de modifier votre destinée financière, cet ouvrage vous aidera à orienter vos efforts dans la bonne direction. Voici le *Quadrant du CASHFLOW* :

Les lettres dans chacun des quadrants correspondent à :

E Employé

T Travailleur autonome et propriétaire d'une petite entreprise

P Propriétaire d'une grande entreprise

I Investisseur

Chacun de nous se situe au moins dans l'un des quatre quadrants du CASHFLOW. C'est la source de nos revenus qui détermine notre position. Un grand nombre d'entre nous sommes des employés qui dépendent d'un chèque de paie, alors que d'autres sont travailleurs autonomes. Les employés et les travailleurs autonomes se situent dans la partie gauche du Quadrant du CASHFLOW. La partie droite est réservée à ceux dont les revenus proviennent de leur propre entreprise ou de leurs investissements.

Le Quadrant du CASHFLOW est un moyen facile de catégoriser les gens en se basant sur la source de leurs revenus. Chaque quadrant est unique et les gens qui évoluent à l'intérieur de chacun partagent des

caractéristiques communes. Les quadrants vont vous montrer où vous vous situez aujourd'hui, et ils vous aideront à élaborer un plan d'action pour savoir où vous voulez être dans l'avenir, quand vous choisirez votre propre cheminement vers la liberté financière. Bien que la liberté financière puisse se trouver dans chacun des quatre quadrants, les habiletés d'un P ou d'un I vous aideront à atteindre vos buts financiers plus rapidement. Un E prospère se doit de devenir un I pour assurer sa sécurité financière au moment de la retraite.

Que veux-tu faire quand tu seras grand ?

Ce livre est sous bien des aspects la deuxième partie de *Père riche, père pauvre* [1] . Pour ceux d'entre vous qui ne l'ont pas lu, il s'agit d'un ouvrage qui traite des différentes leçons que mes deux pères m'ont enseignées relativement à l'argent et aux choix qu'il faut faire dans la vie. L'un d'eux était mon vrai père alors que l'autre était son meilleur ami. L'un était très instruit et l'autre avait décroché dès l'école secondaire. L'un était pauvre et l'autre riche.

Conseil de mon père pauvre

Pendant mon enfance, mon père très instruit, mais pauvre, disait toujours : « Va à l'école, obtiens de bonnes notes et trouve-toi un emploi sûr et stable. » Il me conseillait un parcours de vie qui ressemblait à celui-ci.

Il me recommandait de devenir un E bien rémunéré, soit un employé, ou encore un T bien payé, soit un travailleur autonome exerçant la profession de médecin, d'avocat ou de comptable. Mon père pauvre était très préoccupé par l'idée d'un chèque de paie régulier, des avantages sociaux et de la sécurité d'emploi. C'est pourquoi il était lui-même un fonctionnaire bien rémunéré ; il était le directeur de l'Éducation pour l'État d'Hawaii.

Conseil de père riche

D'un autre côté, père riche mais non instruit, me donnait un conseil très différent. Il me recommandait :

« Va à l'école, obtiens un diplôme, lance une affaire et deviens un investisseur prospère. »

Il préconisait un cheminement qui ressemblait à ceci :

Ce livre traite des processus mentaux, émotionnels et éducationnels que j'ai empruntés en suivant le conseil de père riche.

À qui s'adresse ce livre ?

Ce livre a été écrit pour ceux qui sont prêts à changer de quadrants. Il s'adresse tout particulièrement à ceux qui sont actuellement des E et des T et qui souhaitent devenir des P et des I. Il est destiné à ceux qui sont prêts à laisser derrière eux la sécurité d'emploi et à s'engager sur la voie de la

sécurité financière. Ce n'est pas un cheminement de vie facile, mais la récompense au bout de la route est un voyage vers la liberté financière.

Lorsque j'avais 12 ans, père riche m'a raconté une histoire simple qui m'a guidé vers la fortune et la liberté financière. C'était sa façon d'expliquer ce qui distingue le côté gauche du Quadrant du CASHFLOW, soit les E et les T, du côté droit où se trouvent les P et les I. L'histoire se déroule ainsi :

« Il était une fois un petit village au charme vieillot. Il faisait très bon y vivre, exception faite d'un problème. Le village était privé d'eau à moins qu'il ne pleuve. Pour résoudre ce problème une fois pour toutes, les aînés du village ont décidé d'offrir par voie de soumission le contrat d'approvisionnement en eau sur une base quotidienne. Deux personnes ont proposé leurs services et les aînés leur ont octroyé le contrat à tous deux. Ils estimaient qu'un peu de concurrence empêcherait les prix de grimper et offrirait une garantie d'approvisionnement supplémentaire.

« Édouard, le premier des deux entrepreneurs, s'est mis aussitôt au travail. Il a acheté deux seaux d'acier galvanisé et a entrepris de faire des allers et retours sur le sentier qui menait au lac, situé à 1,5 kilomètre du village. Il a commencé immédiatement à gagner de l'argent, car il travaillait de l'aube au crépuscule en rapportant de l'eau du lac dans ses deux seaux. Il déversait le contenu de ces derniers dans un grand réservoir de béton que le village avait fait construire. Chaque matin, il devait se lever avant tout le monde pour s'assurer que les villageois ne manquent pas d'eau. Il s'agissait d'un dur labeur, mais il était très heureux de gagner de l'argent et d'avoir obtenu l'un des deux contrats exclusifs pour cette entreprise.

« Bernard, le deuxième entrepreneur, est disparu pendant un certain temps. On ne l'a pas vu pendant des mois, ce qui réjouissait Édouard puisqu'il n'avait ainsi pas de concurrence. C'est Édouard qui gagnait tout l'argent.

« Au lieu d'acheter deux seaux pour faire concurrence à Édouard, Bernard avait rédigé un plan d'affaires, créé une entreprise, trouvé quatre investisseurs, embauché un président pour superviser le tout, et il était revenu six mois plus tard avec une équipe d'ouvriers. Dans l'année qui a

suivi, son équipe a construit un pipeline en acier inoxydable à volume élevé, reliant le village au lac.

« Lors de la grande cérémonie d'ouverture, Bernard a annoncé que son eau était plus propre que celle d'Édouard. Bernard savait que des villageois s'étaient plaints du manque de propreté quant à la qualité de l'eau d'Édouard. Bernard annonça également qu'il pouvait approvisionner le village en eau 24 heures par jour, 7 jours par semaine. Édouard ne livrait son eau que la semaine… il ne travaillait pas le week-end. Ensuite, Bernard a déclaré que ses prix seraient de 75 % moins élevés que ceux d'Édouard pour une eau de qualité supérieure et une source d'approvisionnement plus fiable. Les villageois ont applaudi et se sont précipités immédiatement vers le robinet qui se trouvait à l'extrémité du pipeline de Bernard.

« Pour être concurrentiel, Édouard a réduit immédiatement son tarif de 75 %, a acheté deux autres seaux, y a ajouté des couvercles et a commencé à transporter quatre seaux à la fois. Afin d'offrir un meilleur service, il a engagé ses deux fils afin qu'ils lui prêtent mainforte les soirs et les week-ends. Lorsque ses fils ont quitté le village afin de poursuivre leurs études, il leur a dit :

« Revenez vite, car cette entreprise vous appartiendra. »

« Pour une raison ou pour une autre, ses deux fils ne sont pas revenus à la fin de leurs études. Édouard a embauché des employés et a eu des conflits avec le syndicat. Ce dernier demandait des salaires plus élevés, de meilleurs avantages sociaux, et exigeait que ses membres ne transportent qu'un seau à la fois.

« Pendant ce temps, Bernard s'est rendu compte que si ce village avait besoin d'eau, il devait en être de même pour d'autres villages. Il a remanié son plan d'affaires et a entrepris de vendre son système d'approvisionnement rapide, économique, salubre et performant à travers le monde. Il ne gagnait qu'un sou par seau, mais il livrait des milliards de seaux d'eau par jour. Qu'il se rende au travail ou non, des milliards de gens consommaient des milliards de seaux d'eau, et tout cet argent s'engouffrait dans son compte bancaire. Bernard a conçu un pipeline qui lui a permis de lui acheminer de l'argent tout comme il acheminait de l'eau aux villages.

« Bernard a vécu dès lors heureux et Édouard a travaillé dur jusqu'à la fin de ses jours et a éprouvé continuellement des problèmes financiers. Fin de l'histoire. »

Cette histoire à propos de Bernard et d'Édouard m'a guidé pendant des années. Elle m'a aidé à prendre des décisions importantes. Je me pose souvent les questions suivantes :

« Suis-je en train de construire un pipeline ou de transporter des seaux ? »

« Suis-je en train de travailler dur ou de travailler intelligemment ? »

Et les réponses à ces questions m'ont apporté la liberté financière.

Et c'est de cela dont traite ce livre. Il traite de ce qui permet de devenir un P ou un I. Il s'adresse à ceux qui en ont assez de transporter des seaux et qui sont prêts à construire des pipelines qui achemineront l'argent dans leurs poches.

Ce livre est divisé en trois parties

Première partie : La première partie se concentre sur les différences fondamentales qui existent entre les gens qui se situent dans les quatre quadrants. Elle montre pourquoi certaines personnes gravitent autour d'un certain quadrant et y piétinent souvent sans s'en rendre compte. Elle vous aidera à préciser où vous vous situez aujourd'hui dans le quadrant et à déterminer où vous voulez vous trouver dans cinq ans.

Deuxième partie : La deuxième partie traite du changement personnel. Elle insiste davantage sur « qui » vous devez être que sur ce que vous devez faire.

Troisième partie : La troisième partie de ce livre explique comment trouver le succès du côté droit du Quadrant du CASHFLOW. Je partagerai avec vous encore d'autres secrets de père riche en ce qui a trait aux habiletés requises pour devenir un P ou un I prospère. Elle vous aidera à choisir votre propre voie vers la liberté financière.

Tout au long du *Quadrant du CASHFLOW*, je ne cesse d'insister sur l'importance de l'intelligence financière. Pour évoluer du côté droit, le

côté des P et des I, il faut être plus futé que ceux qui choisissent de demeurer du côté gauche, celui des E et des T.

Pour être un P ou un I, vous devez être en mesure de contrôler l'origine de vos revenus. Ce livre s'adresse à ceux qui sont prêts à apporter des changements dans leur vie. Il s'adresse aussi à ceux qui sont prêts à laisser derrière eux la sécurité d'emploi et à commencer à construire leur propre pipeline afin d'atteindre la liberté financière.

Nous sommes à l'ère de l'information et cette ère exceptionnelle offre plus d'occasions fructueuses et de récompenses financières que jamais auparavant. Ce seront des individus dotés des habiletés des P et des I qui seront capables de reconnaître ces occasions et de les saisir au vol. Pour réussir à l'ère de l'information, un individu devra puiser dans chacun des quatre quadrants. Malheureusement, nos écoles évoluent encore dans l'ère industrielle et ne continuent d'orienter leurs élèves que vers le côté gauche du Quadrant du CASHFLOW.

Si vous cherchez de nouvelles réponses pour vous aventurer dans l'ère de l'information, ce livre est pour vous. Il ne fournit pas toutes les réponses… mais vous y trouverez le résumé de mon cheminement alors que je suis passé du côté des E et des T au côté des P et des I.

---

1. Publié aux éditions Un monde différent ltée, Brossard, 2014, 240 pages.

PREMIÈRE PARTIE
LE QUADRANT DU CASHFLOW

CHAPITRE 1

« Pourquoi ne vous trouvez-vous pas un emploi ? »

Il est difficile d'expliquer à quelqu'un qui valorise le travail les raisons qui vous poussent à n'en pas vouloir.

En 1985, mon épouse, Kim, et moi étions sans toit et sans emploi. Nos économies étaient bien maigres, nos cartes de crédit ne suffisaient plus, et nous vivions dans une vieille *Toyota* marron dont les sièges, une fois inclinés, nous servaient de lit. Et puis, à la fin d'une certaine semaine, nous avons pris conscience de la cruelle réalité : ce que nous étions, ce que nous faisions et ce vers quoi nous nous dirigions.

Notre statut de sans-abri a duré encore deux semaines. Constatant notre situation financière désespérée, une amie nous a offert une pièce dans son sous-sol. Nous y avons vécu pendant neuf mois.

Nous restions discrets quant à notre situation. En fait, Kim et moi avions une allure plutôt normale. Lorsque des amis et des membres de notre famille étaient informés de notre malchance, la première question qu'ils nous posaient était toujours : « Pourquoi ne vous trouvez-vous pas un emploi ? »

Au début, nous avons tenté d'expliquer nos motivations, mais la plupart du temps sans succès. Il est difficile d'expliquer à quelqu'un qui valorise le travail les raisons qui vous poussent à n'en pas vouloir.

Il nous arrivait d'occuper quelques emplois temporaires et de gagner quelques dollars ici et là. Mais nous ne le faisions que pour mettre du pain sur la table et de l'essence dans le réservoir de la voiture. Cet argent ne nous aidait qu'à nous maintenir sur la voie menant à notre but ultime. Je

dois admettre que la perspective d'un emploi stable assorti d'un chèque de paie m'a paru attirante lors de moments de profonds doutes. Mais puisque nous ne recherchions pas la sécurité d'emploi, nous avons persévéré, en vivant au jour le jour, au bord de l'abîme.

Cette année-là, en 1985, cela a été la pire année de notre vie et aussi la plus longue. Quiconque dit que l'argent n'a pas d'importance n'en a de toute évidence pas été privé longtemps. Kim et moi nous sommes disputés souvent. La peur, l'incertitude et la faim courtcircuitent les émotions et nous opposent souvent à ceux que l'on aime le plus. Toutefois, l'amour nous a permis de rester unis et l'adversité a contribué à consolider le lien qui nous unissait en tant que couple. Nous savions où nous allions ; nous ne savions tout simplement pas si nous y arriverions un jour.

Nous savions que nous pourrions toujours trouver un emploi sûr et bien rémunéré. Nous étions tous deux détenteurs d'un diplôme universitaire et bien qualifiés. Mais nous ne nous dirigions pas vers la sécurité d'emploi. Nous nous dirigions vers la liberté financière.

En 1989, nous étions millionnaires. Bien que prospères aux yeux de certaines personnes, nous n'avions pas encore réalisé nos rêves. Nous n'avions pas encore atteint la véritable liberté financière. Il nous a fallu attendre jusqu'en 1994. Dès lors, nous n'avons plus eu besoin de travailler, et ce, pour le reste de nos jours. À moins d'une catastrophe imprévue, nous étions tous deux libres financièrement. Kim avait 37 ans, et moi 47.

Il n'est pas nécessaire d'avoir de l'argent pour faire de l'argent

J'ai commencé ce chapitre en parlant du dénuement total parce que j'entends souvent les gens dire : « Il faut de l'argent pour faire de l'argent. » Je ne suis pas d'accord. Il ne nous a pas fallu d'argent pour passer du statut de sans-abri en 1985 à celui de riches en 1989, et puis pour devenir financièrement libres en 1994. Nous n'avions pas d'argent au départ, et nous avions des dettes.

Il n'est pas non plus nécessaire d'avoir une éducation en règle. J'ai un diplôme universitaire, et je peux honnêtement dire que l'atteinte de la

liberté financière n'a rien à voir avec ce que j'ai appris à l'école. Les années pendant lesquelles j'ai étudié les mathématiques, la trigonométrie, la chimie, la physique et la littérature anglaise et française ne m'ont pas apporté grand-chose.

Bon nombre de personnes prospères ont quitté l'école sans obtenir de diplômes. Des gens tels que Thomas Edison, fondateur de General Electric ; Henry Ford, fondateur de Ford Motor Co. ; Bill Gates, fondateur de Microsoft ; Ted Turner, fondateur de CNN ; Michael Dell, fondateur de Dell Computers ; feu Steve Jobs, fondateur de Apple Computer ; et Ralph Lauren, fondateur de Polo. Une formation universitaire est importante pour exercer les professions traditionnelles, mais elle n'influe pas sur la façon dont les gens deviennent prospères. Ils érigent des entreprises florissantes qui leur appartiennent et c'est ce que Kim et moi nous efforcions de faire.

Alors, que faut-il ?

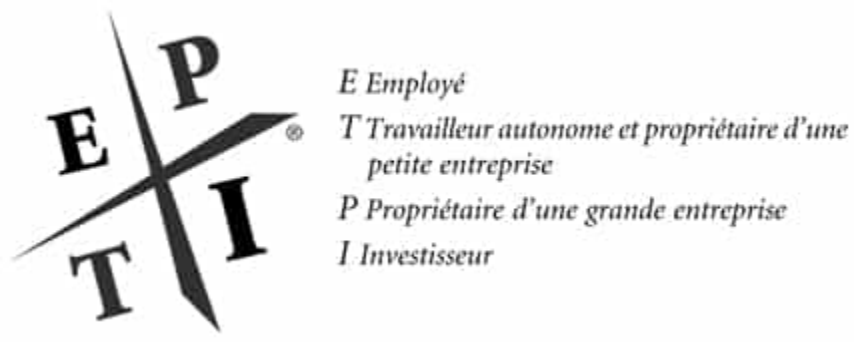
On me demande souvent : « S'il n'est pas nécessaire d'avoir de l'argent pour faire de l'argent, et si les écoles ne nous enseignent pas comment devenir libres financièrement, alors que faut-il ? »

Voici ma réponse : Il faut avoir un rêve, beaucoup de détermination, la volonté d'apprendre rapidement, l'habileté à maximiser les atouts que Dieu nous a donnés et déterminer dans quel volet du Quadrant du CASHFLOW il nous faut tirer notre revenu.

QU'EST-CE QUE *LE QUADRANT DU CASHFLOW ?*

Le diagramme ci-dessous représente le Quadrant du CASHFLOW.

Les lettres dans chacun des quadrants correspondent à :



De quel quadrant tirez-vous votre revenu ?

Le Quadrant du CASHFLOW illustre les différentes méthodes par lesquelles le revenu ou l'argent est généré. Par exemple, un employé gagne de l'argent en occupant un emploi et en travaillant pour quelqu'un ou pour une entreprise. Le travailleur autonome gagne de l'argent en travaillant pour son propre compte. Le propriétaire d'entreprise est à la tête d'une entreprise qui génère de l'argent et l'investisseur gagne de l'argent grâce à ses placements – en d'autres termes, grâce à de l'argent qui génère de l'argent.

Les diverses méthodes permettant de générer des revenus requièrent différentes dispositions d'esprit, différentes habiletés techniques, différentes orientations pédagogiques et différents types de gens. Chaque quadrant attire un type d'individus en particulier.

Alors que l'argent reste de l'argent, les façons de le gagner peuvent être extrêmement diversifiées. Si vous vous laissez aller à considérer ce que constitue chaque quadrant, vous voudrez peut-être vous demander : « De quel quadrant la majorité de mon revenu est-il issu ? »

Chaque quadrant est différent. Chacun requiert des habiletés particulières et une personnalité particulière. Passer d'un quadrant à l'autre est comme jouer au golf le matin et assister à une représentation de ballet le soir.

Vous pouvez générer des revenus dans chacun des quatre quadrants

La plupart d'entre nous avons le potentiel de générer des revenus dans chacun des quatre quadrants. Le quadrant dans lequel vous et moi choisissons de tirer notre revenu principal ne dépend pas vraiment de ce que nous avons appris à l'école, mais plutôt de ce que nous sommes à l'intérieur : nos valeurs, nos forces, nos points faibles et nos intérêts. Ce sont ces différences fondamentales qui font qu'un ou l'autre quadrant nous attire ou nous rebute.

Toutefois, peu importe le type de travail que nous effectuons, nous pouvons tout de même évoluer dans les quatre quadrants. Par exemple, un médecin peut choisir de tirer son revenu principal en tant que E, un employé, et grossir les rangs du personnel d'un grand hôpital ou d'une compagnie d'assurance, ou il peut travailler pour le gouvernement dans le réseau public de la santé, ou il peut devenir médecin militaire.

Ce même médecin peut également décider de gagner de l'argent en tant que T, un travailleur autonome, et ouvrir son propre cabinet, engager des employés et constituer sa propre liste de patients.

Ou ce médecin peut décider de devenir un P et être le propriétaire d'une clinique ou d'un laboratoire et embaucher d'autres médecins. Il ferait alors probablement appel aux services d'un directeur commercial pour diriger son entreprise. Dans ce cas, il serait le propriétaire de l'entreprise mais il n'aurait pas à y travailler. Il pourrait également décider d'être le propriétaire d'une entreprise qui n'a aucun lien avec le monde médical, tout en continuant à pratiquer la médecine ailleurs. Dans ce cas, le médecin aurait des revenus en tant que E et en tant que P.

En tant que I, ce médecin pourrait également tirer des revenus en investissant dans l'entreprise d'une autre personne ou dans des véhicules financiers tels que la Bourse, le marché des obligations ou les biens immobiliers.

Les mots importants sont « générer des revenus de ». Il ne s'agit pas tant de ce que nous faisons pour générer ces revenus, mais plutôt de la façon dont nous les générons.

Différentes méthodes pour générer des revenus

Ce sont avant tout les différences fondamentales de nos valeurs, de nos forces, de nos points faibles et de nos intérêts qui influent sur le choix du quadrant à partir duquel nous décidons de générer nos revenus. Certains adorent être des employés, alors que d'autres détestent cela. Certaines personnes adorent être des propriétaires d'entreprises, mais détestent les diriger. D'autres adorent les posséder et les diriger. Certaines personnes adorent investir, alors que d'autres n'y voient que le risque de perdre de l'argent. Réussir dans les quatre quadrants signifie souvent réorienter certaines de nos valeurs intrinsèques.

Vous pouvez être riche ou pauvre dans chacun des quatre quadrants

Il est également important de noter que l'on peut être riche ou pauvre dans chacun des quatre quadrants. Certaines personnes gagnent des millions et d'autres font faillite dans chacun d'eux. Le fait de se situer dans l'un ou l'autre des quadrants ne garantit pas nécessairement la réussite financière.

Les quadrants ne sont pas tous égaux

En connaissant les diverses caractéristiques de chaque quadrant, vous serez davantage apte à déterminer celui, ou ceux, qui vous conviennent le mieux.

Par exemple, l'une des nombreuses raisons pour lesquelles j'ai choisi de travailler principalement dans les quadrants P et I a trait aux avantages fiscaux. Peu de déductions d'impôts légales sont possibles pour la plupart des gens qui travaillent du côté gauche du quadrant. Par contre, elles sont nombreuses pour ceux qui évoluent du côté droit. En travaillant dans les quadrants P et I, je pouvais gagner de l'argent plus rapidement et le faire fructifier plus longtemps, sans devoir verser de grosses sommes au gouvernement sous forme d'impôt.

Différentes façons de gagner de l'argent

Lorsque les gens nous demandent pourquoi Kim et moi n'avions pas de toit, je leur explique que c'est à cause de ce que père riche m'a appris au sujet de l'argent. L'argent est important pour moi, mais je ne voulais pas passer ma vie à travailler pour en gagner. C'est pour cela que je ne voulais pas avoir d'emploi. Pour être des citoyens responsables, Kim et moi tenions à ce que notre argent soit à notre service ; nous ne voulions pas consacrer notre vie à travailler physiquement pour lui.

C'est pourquoi le Quadrant du CASHFLOW est important. Il représente les différentes façons de gagner de l'argent. Il est possible d'être responsable et de générer des revenus plutôt que de travailler physiquement pour y arriver.

Pères différents – idées différentes au sujet de l'argent

Mon père très instruit croyait fermement que l'amour de l'argent était méprisable, que le profit excessif était synonyme d'avarice. Il se sentait embarrassé lorsque les journaux faisaient état de son salaire, car il estimait qu'il était trop rémunéré en comparaison de ce que gagnaient les professeurs qui travaillaient pour lui. C'était un homme bon, honnête et assidu qui faisait de son mieux pour faire valoir le fait que l'argent n'était pas important dans sa vie.

Mon père très instruit, quoique pauvre, répétait sans cesse :

« L'argent m'intéresse peu. »
« Je ne serai jamais riche. »
« Je ne peux pas me permettre d'acheter cela. »
« Investir est une entreprise risquée. »
« Il n'y a pas que l'argent dans la vie. »

L'argent est à la base de la vie

Père riche avait un point de vue différent. Il estimait qu'il était ridicule de passer sa vie à travailler pour gagner de l'argent et à prétendre que l'argent n'avait pas d'importance. Père riche croyait que la vie était plus importante que l'argent, mais que l'argent était important pour subvenir aux besoins de la vie. Il disait souvent : « On ne dispose que d'un certain nombre d'heures dans une journée et on ne peut travailler plus fort que nos capacités ne nous le permettent. Alors pourquoi trimer pour de l'argent ? Apprends à avoir de l'argent et à faire travailler les autres pour toi, et tu seras libre de faire les choses qui sont importantes. »

Voici ce qui revêtait de l'importance aux yeux de père riche :

- Avoir beaucoup de temps pour élever ses enfants.
- Avoir de l'argent pour faire un don aux œuvres de charité et appuyer les projets qu'il chérissait.
- Créer des emplois et la stabilité financière dans sa communauté.
- Avoir le temps et l'argent nécessaires pour prendre soin de sa santé.
- Être en mesure de voyager à travers le monde avec sa famille.

« Toutes ces choses coûtent de l'argent, disait père riche. Voilà pourquoi l'argent est important pour moi. L'argent est important, mais je ne veux pas passer ma vie à travailler pour lui. »

Choisir parmi les quadrants

C'est en partie parce que j'avais davantage de formation et d'éducation dans des domaines reliés aux quadrants P et I que mon épouse et moi avons choisi d'y concentrer nos efforts alors que nous n'avions pas de toit. Grâce à l'enseignement de père riche, je connaissais les divers avantages financiers et professionnels de chaque quadrant. Pour moi, les quadrants

du côté droit, les quadrants P et I, offraient les meilleures possibilités pour atteindre la prospérité et la liberté financières.

De plus, à l'âge de 37 ans, j'avais connu des succès et des échecs dans chacun des quatre quadrants, ce qui m'avait amené à mieux connaître mon tempérament, mes goûts, mes aversions, mes forces et mes points faibles. Je savais dans quel quadrant j'évoluerais le mieux.

Les parents sont des professeurs

Lorsque j'étais un jeune garçon, père riche faisait souvent référence au Quadrant du CASHFLOW. Il m'expliquait ce qui distinguait une personne qui avait réussi du côté gauche de celle qui avait réussi du côté droit. Encore très jeune, je ne portais pas vraiment attention à ses propos. Je ne comprenais pas la différence qu'il y avait entre la mentalité d'un employé et celle d'un propriétaire d'entreprise. J'essayais seulement de survivre à l'école.

Cependant, j'avais entendu ses paroles, et bientôt elles ont commencé à se frayer un chemin dans mon esprit. Le fait d'être entouré de deux pères dynamiques et qui avaient réussi rendait très significatifs leurs propos respectifs. Mais ce sont leurs actes qui m'ont permis de commencer à faire la distinction entre le côté E-T et le côté P-I du quadrant. Au début, les différences m'ont paru bien subtiles, et puis elles m'ont ébloui.

Par exemple, le petit garçon que j'étais alors a vécu comme une expérience douloureuse le manque de temps qu'un père pouvait lui consacrer comparativement à l'autre. Alors que la réussite et l'importance de chaque père prenaient de l'ampleur, il devenait évident que l'un d'entre eux avait de moins en moins de temps à passer auprès de son épouse et de ses quatre enfants. Mon vrai père était toujours ailleurs, en réunion, ou en route vers l'aéroport pour se rendre à une autre réunion. Plus il connaissait la réussite, moins de repas nous prenions en famille. Il passait les week-ends dans son petit bureau encombré, submergé par la paperasse.

Par contre, père riche avait de plus en plus de liberté à mesure qu'il connaissait la réussite. L'une des raisons pour lesquelles j'ai tant appris au sujet de l'argent, des finances, des affaires et de la vie est simplement que

père riche consacrait de plus en plus de temps à ses enfants et à moi-même.

Autre exemple : mes deux pères réussissaient et gagnaient de plus en plus d'argent, mais mon vrai père, l'érudit, s'enfonçait en même temps dans les dettes. Il travaillait donc plus fort et se retrouvait dans une tranche d'imposition supérieure. Son banquier et son comptable lui conseillaient alors d'acheter une plus grande maison pour qu'il bénéficie d'une soi-disant « réduction d'impôts ». Mon père suivait leurs conseils et achetait une plus grande maison, et bientôt il devait travailler plus dur que jamais afin de gagner davantage d'argent pour payer la nouvelle maison… ce qui l'éloignait encore plus de sa famille.

Père riche était différent. Il gagnait de l'argent et encore de l'argent, mais il payait moins d'impôts. Il avait lui aussi des banquiers et des comptables, mais il n'obtenait pas d'eux les mêmes conseils que mon père très instruit.

La principale raison

En fait, c'est ce qui est arrivé à mon père très instruit, mais pauvre à l'apogée de sa carrière, qui m'a poussé à ne pas demeurer du côté gauche du quadrant.

Au début des années 1970, j'avais déjà terminé mes études universitaires et me trouvais à Pensacola, en Floride, suivant une formation de pilote dans les fusiliers marins qui m'emmènerait au Viêt-nam. Mon père très instruit était alors directeur de l'éducation pour l'État d'Hawaii et membre du personnel du gouverneur. Un soir, il m'a téléphoné pour me transmettre quelques nouvelles intéressantes.

« Fiston, m'a-t-il dit, je vais démissionner et poser ma candidature au poste de lieutenant-gouverneur de l'État d'Hawaii pour le parti républicain. »

Avec une boule dans la gorge, je lui ai demandé : « Tu vas te présenter contre ton patron ?

— C'est exact, m'a-t-il répondu.

— Pourquoi ? lui ai-je demandé. Les Républicains n'ont aucune chance à Hawaii. Le parti démocrate et les organisations ouvrières sont trop forts.

— Je sais cela, fiston. Je sais aussi qu'on ne me demande pas de gagner. Le juge Samuel King se présente au poste de gouverneur et je serai son coéquipier.

— Pourquoi ? lui ai-je encore demandé. Pourquoi te présenter contre ton patron si tu sais que tu vas perdre ?

— Parce que ma conscience ne me permet pas de faire autrement. Les petits jeux de ces politiciens m'inquiètent.

— Es-tu en train de dire qu'ils sont corrompus ? ai-je ajouté.

— Je ne veux pas dire cela, a répondu mon vrai père. C'était un homme honnête et d'une grande moralité qui disait rarement du mal d'autrui. Il était toujours diplomate. Toutefois, le ton de sa voix m'a indiqué qu'il était en colère et préoccupé lorsqu'il a ajouté : « Je dirai seulement que ma conscience me tourmente lorsque je vois ce qui se passe dans les coulisses. Je ne pourrai pas vivre en paix avec moi-même si je ferme les yeux et ne fais rien. Mon emploi et mon chèque de paie ne sont pas aussi importants que ma conscience. »

Après un long silence, j'ai réalisé que mon père avait pris une décision ferme. « Bonne chance, lui ai-je dit doucement. Je suis fier de toi et de ton courage, et je suis fier d'être ton fils. »

Mon père et la liste républicaine ont été écrasés, comme prévu. Le gouverneur réélu a clairement laissé entendre que mon père n'obtiendrait plus jamais de poste auprès du gouvernement hawaïen… et il n'en a jamais plus obtenu. À l'âge de 54 ans, mon père se mettait à chercher du travail, et je partais pour le Viêt-nam.

Dans la force de l'âge, mon père était en quête d'un nouvel emploi. Les postes aux titres ronflants, mais mal rémunérés ont succédé aux postes aux titres ronflants, mais mal rémunérés. C'était un homme grand, brillant et dynamique qui n'était plus le bienvenu dans le seul monde qu'il connaissait, le monde des employés de l'État. Il a tenté de lancer plusieurs petites entreprises. Il a été expert-conseil pendant un certain temps, et il a même fait l'acquisition d'une célèbre franchise, mais toujours sans succès.

Il vieillissait et ses forces déclinaient, tout comme son dynamisme envers tout nouveau projet ; son manque de volonté s'accentuait après chaque échec. Il était un excellent E tentant de survivre en tant que T, dans un quadrant où il n'avait aucune formation ni expérience, et où le cœur n'y était pas. Il adorait le monde de l'éducation publique, mais il n'arrivait pas à trouver le moyen de le réintégrer. Il en avait été banni, sans bruit.

Sans la sécurité sociale et l'assurance maladie, les dernières années de sa vie auraient été un véritable désastre. Il est mort frustré et quelque peu vexé, mais il est mort avec l'esprit en paix.

Alors, qu'est-ce qui m'a poussé à continuer dans les heures les plus sombres ? C'est la mémoire de mon père très instruit, assis à la maison, attendant que le téléphone sonne, essayant de réussir dans le monde des affaires, un monde dont il ne connaissait rien.

Cet épisode et les merveilleux souvenirs que je garde de père riche en train de devenir de plus en plus heureux et prospère, voilà ce qui m'a inspiré. Au lieu d'amorcer un déclin à l'âge de 54 ans, père riche était florissant. Il était devenu riche bien des années auparavant, mais il était maintenant en train de devenir richissime. On parlait sans cesse de lui dans les journaux comme de l'homme qui était en train d'acheter Waikiki et Maui. Les années qu'il avait méthodiquement consacrées à monter des affaires et à investir commençaient à rapporter, et il était sur le point de devenir l'un des hommes les plus riches d'Hawaii.

Les petites différences deviennent de grandes différences

Étant donné que père riche m'avait expliqué comment fonctionnait le quadrant, j'étais mieux à même de voir les petites différences qui deviennent de grandes différences au cours des années qu'une personne consacre à son travail. À cause du quadrant, je savais qu'il valait mieux que je décide non pas de ce que je voulais faire, mais plutôt de ce que je voulais devenir au fil des ans. Dans les heures les plus sombres, ce sont cette certitude et les leçons inculquées par mes deux pères qui m'ont permis de continuer d'aller de l'avant.

Le Quadrant n'est pas tout

Le Quadrant du CASHFLOW est bien plus que deux traits et quelques lettres. Si vous regardez sous la surface de ce simple diagramme, vous découvrirez des mondes complètement différents tout comme différentes façons de voir le monde. Étant donné que j'ai vu le monde à partir des deux côtés du quadrant, je peux honnêtement dire qu'il semble bien différent selon le côté où l'on se trouve.

Un quadrant ne vaut pas mieux qu'un autre. Chacun a ses forces, chacun a ses faiblesses. Ce livre a été écrit pour vous permettre de faire une incursion dans ces quadrants et dans le monde de la croissance personnelle requise pour réussir financièrement dans chacun d'eux. J'espère sincèrement que cela vous aidera à choisir la voie financière qui vous convient le mieux.

Un grand nombre des habiletés essentielles pour réussir du côté droit du quadrant ne sont pas enseignées à l'école, ce qui peut expliquer pourquoi des gens comme Bill Gates, Ted Turner, et Thomas Edison, ont abandonné leurs études à un jeune âge afin de prospérer dans les quadrants P et I. Cet ouvrage fera part des habiletés et du tempérament nécessaires pour réussir en tant que P et I.

Je commencerai par faire un vaste survol des quatre quadrants et puis je me concentrerai sur le côté où l'on retrouve les P et les I.

Après avoir lu ce livre, certains d'entre vous voudront peut-être changer leur façon de gagner de l'argent, et certains d'entre vous se diront heureux de ne rien changer à leur vie. Vous pourrez choisir d'évoluer dans plus d'un quadrant, et même dans les quatre quadrants. Nous sommes tous différents, et un quadrant n'est pas plus important ou meilleur qu'un autre.

Dans chaque village, ville, métropole et pays du monde, il y a une place pour chaque citoyen dans l'un ou l'autre des quadrants, c'est ce qui garantit la stabilité financière de la communauté.

De plus, alors que nous vieillissons et faisons différentes expériences, nos intérêts changent. Par exemple, j'ai remarqué que de nombreux jeunes gens nouvellement diplômés sont souvent heureux de se trouver un emploi. Toutefois, après quelques années, quelques-uns d'entre eux décident qu'ils ne sont pas intéressés à gravir une échelle organisationnelle, ou ils perdent tout intérêt pour le domaine dans lequel ils évoluent. L'âge et l'expérience poussent souvent un individu à chercher de nouvelles avenues de croissance, de nouveaux défis, de nouvelles compensations financières et le bonheur personnel. J'espère que ce livre offrira des idées nouvelles pour atteindre ces buts.

Bref, ce livre ne traite pas de l'absence de toit, mais plutôt de la façon de trouver un foyer… une demeure dans un ou plusieurs quadrants.

CHAPITRE 2

Différents quadrants… différentes personnes

Changer de quadrant signifie souvent changer fondamentalement ce que l'on est.

« On n'apprend pas à un vieux singe à faire la grimace », a toujours dit mon père très instruit.

Je m'étais assis avec lui à plusieurs reprises, lui expliquant de mon mieux le Quadrant du CASHFLOW dans un effort pour lui indiquer une nouvelle voie financière. Approchant la soixantaine, il se rendait compte qu'un grand nombre de ses rêves ne se réaliseraient jamais. La notion de « liste noire » semblait s'appliquer bien au-delà du gouvernement. En fait, il se mettait lui-même sur une liste noire.

« J'ai essayé, mais cela n'a rien donné », disait-il.

Mon père faisait référence à ses incursions dans le quadrant T en tant que consultant, et dans le quadrant P lorsqu'il avait injecté la majeure partie de ses économies dans une célèbre franchise de crème glacée qui avait fait faillite.

Très intelligent, il était fondamentalement capable de comprendre les différentes habiletés techniques requises dans chacun des quatre quadrants. Il savait qu'il pourrait les acquérir s'il le voulait. Mais quelque chose le retenait.

Un jour, après le déjeuner, j'ai parlé de mon père très instruit à père riche.

« Ton père et moi sommes fondamentalement différents, m'a dit père riche. Bien que nous ayons tous deux des craintes, des doutes, des croyances, des forces et des points faibles, nous réagissons ou faisons face à ces similarités fondamentales très différemment.

— Pouvez-vous me parler de ces différences ? lui ai-je demandé.

— Pas au cours d'un seul repas, a répondu père riche. Mais la façon dont nous réagissons à ces différences est ce qui fait que nous restons dans l'un ou l'autre quadrant. Lorsque ton père a tenté de passer du quadrant E au quadrant « P », il pouvait intellectuellement comprendre le processus, mais il était incapable de le gérer au niveau émotionnel. Lorsque les choses ont commencé à aller mal, et qu'il s'est mis à perdre de l'argent, il n'a pas su quoi faire pour résoudre ses problèmes… et il est donc retourné dans le quadrant où il se sentait le plus à l'aise.

— Le quadrant E, et parfois le quadrant T, ai-je dit.

Père riche a approuvé d'un hochement de tête. « Lorsque la peur de perdre de l'argent et de sombrer est devenue trop douloureuse à l'intérieur, et c'est une peur que nous partageons tous, il a choisi de chercher la sécurité, alors que moi j'ai choisi de chercher la liberté.

— Et c'est là la différence fondamentale, ai-je dit en faisant signe au garçon de m'apporter l'addition.

— Même si nous sommes tous des êtres humains, a ajouté père riche, lorsqu'il s'agit d'argent et des émotions qui s'y rattachent, nous réagissons tous différemment. Et c'est la façon dont nous gérons ces émotions qui détermine souvent le quadrant dans lequel nous choisissons de tirer nos revenus.

— Différents quadrants… différentes personnes, ai-je dit.

— C'est exact, a rétorqué père riche alors que nous nous levions et nous dirigions vers la sortie. « Et pour réussir dans un quadrant, il ne suffit pas d'avoir des compétences techniques. Il faut connaître les différences fondamentales qui poussent les gens à choisir l'un ou l'autre des quadrants. Sachant cela, ta vie sera beaucoup plus facile. »

Nous nous serrions la main et nous disions au revoir quand le préposé au stationnement a immobilisé la voiture de père riche devant nous.

« Oh, une dernière chose, ai-je dit à la hâte. Est-ce que mon père peut changer ?

— Bien sûr, a répondu père riche. Tout le monde peut changer, mais changer de quadrant n'est pas comme changer d'emploi ou de profession. Changer de quadrant signifie souvent changer fondamentalement ce que l'on est, notre façon de penser et notre vision du monde. Changer est plus facile pour certaines personnes que pour d'autres, tout simplement parce que certaines personnes sont favorables au changement alors que d'autres y sont réfractaires. Et changer de quadrant équivaut le plus souvent à changer de vie. C'est un changement aussi profond que l'histoire séculaire de la chenille qui se transforme en papillon. Non seulement tu changeras, mais tes amis changeront. Alors que tu continues à entretenir des relations avec tes vieux amis, il est plus difficile pour les chenilles de faire ce que les papillons font. Ce sont donc d'importants changements, et peu d'individus choisissent de les faire. »

Le préposé au stationnement a fermé la portière et père riche est parti, me laissant à mes réflexions sur ces différences.

Quelles sont ces différences ?

Comment dire si les gens se situent dans les quadrants E, T, P ou I si on ne sait pas grand-chose d'eux ? Une façon d'y arriver est de les écouter parler.

L'un des plus grands talents de père riche était de savoir « lire » les gens, mais il croyait également qu'il ne fallait « juger personne selon les apparences ». Père riche, comme Henry Ford, avait peu d'éducation, mais tous deux savaient comment embaucher du personnel et travailler avec des superviseurs. Père riche me répétait sans cesse que l'art de rassembler des gens brillants et de les faire travailler en équipe était l'une de ses principales qualités.

Quand j'ai eu 9 ans, père riche a commencé à m'enseigner les habiletés nécessaires pour réussir dans les quadrants P et I. L'une de ces habiletés consistait à aller au-delà des apparences et à chercher à découvrir les qualités fondamentales d'autrui. Père riche avait l'habitude de dire : « Si

j'écoute ce que me dit une personne, je commence à voir et à sentir son âme. »

Donc, quand j'étais un jeune garçon, j'ai commencé à m'asseoir aux côtés de père riche alors qu'il embauchait des gens. De ces entrevues, j'ai appris à écouter non pas seulement les mots, mais à chercher aussi les valeurs fondamentales qu'ils révèlent, les valeurs qui viennent de l'âme, comme père riche le disait.

Les mots du quadrant E

Une personne évoluant dans le quadrant E, employé, pourrait dire :

« Je cherche un emploi stable, bien rémunéré et offrant d'excellents avantages sociaux. »

Les mots du quadrant T

Une personne évoluant dans le quadrant T, travailleur autonome, pourrait dire :

« Mon taux horaire est de 75 $. »

Ou : « Ma commission est habituellement de 6 %. »

Ou : « Je n'arrive pas à trouver des gens qui veulent travailler et bien le faire. »

Ou : « J'ai investi plus de 20 heures de mon temps dans ce projet. »

Les mots du quadrant P

Une personne évoluant dans le quadrant P, propriétaire d'entreprise, pourrait dire :

« Je suis à la recherche d'un nouveau président pour diriger mon entreprise. »

Les mots du quadrant I

Une personne évoluant dans le quadrant I, investisseur, pourrait dire :

« Mes revenus sont-ils basés sur le taux de rendement interne ou sur le taux de rendement net ? »

Les mots sont des outils

Dès que père riche avait décelé les valeurs fondamentales de la personne qu'il interviewait, il savait ce qu'elle cherchait vraiment, ce qu'il avait à lui offrir, et quels mots utiliser pour s'adresser à elle. Père riche disait toujours : « Les mots sont des outils puissants. »

Père riche nous rappelait sans cesse ceci, à son fils et à moi : « Si tu veux être un leader, alors il te faut maîtriser les mots. »

Donc, la maîtrise des mots est l'une des habiletés requises pour devenir un grand P. Il faut connaître l'impact que nos paroles auront sur telle ou telle personne. Père riche nous a d'abord appris à écouter attentivement le discours d'autrui, de façon à ce que nous puissions choisir les mots à utiliser, et ce, au moment opportun, afin de répondre avec le plus d'efficacité possible.

Père riche expliquait : « Un mot peut susciter l'intérêt chez une personne alors que ce même mot peut en rebuter une autre. »

Par exemple, le mot « risque » peut être stimulant pour une personne évoluant dans le quadrant I, alors qu'il créera un sentiment d'appréhension chez celui qui évolue dans le quadrant E.

Père riche affirmait que pour être un grand leader, il faut d'abord maîtriser l'art d'écouter. Si vous n'êtes pas attentif aux mots d'autrui, vous n'êtes pas en mesure de sentir leur âme. Si vous n'êtes pas à l'écoute de l'âme d'autrui, vous ne saurez jamais à qui vous parlez.

LES DIFFÉRENCES FONDAMENTALES

Père riche disait : « Écoute leurs mots, sens leur âme » parce que les paroles sont le reflet des valeurs et des différences fondamentales d'une personne. Les exemples suivants illustrent l'appartenance des gens à l'un ou l'autre quadrant.

1. Le E (Employé)

Lorsque j'entends quelqu'un prononcer les mots « sécurité » ou « avantages sociaux », j'ai une bonne idée générale de l'individu en question. Le mot « sécurité » est souvent associé à la notion de peur. Si une personne évoluant principalement dans le quadrant E ressent de la peur, alors le besoin de sécurité transparaît souvent dans son discours. Lorsqu'il s'agit d'argent ou d'emploi, nombreux sont ceux qui exècrent le sentiment de peur qui accompagne l'incertitude économique… d'où ce désir de sécurité.

Les mots « avantages sociaux » traduisent le désir de recevoir une sorte de récompense additionnelle – une compensation bien précise et garantie, tel un régime d'assurance santé ou de retraite. En fait, ces gens veulent se sentir en sécurité et ils en veulent une preuve écrite. L'incertitude ne les rend pas heureux ; la certitude le fait. Ils se disent intérieurement : « Je vous donnerai ceci… et vous promettez de me donner cela en échange »

Ils veulent que leur sentiment de peur soit compensé par un certain degré de certitude, et c'est pourquoi ils cherchent la sécurité et des ententes solides lorsqu'il s'agit d'emploi. Ils ont raison lorsqu'ils disent : « L'argent ne m'intéresse pas tellement. »

Pour eux, la notion de sécurité est souvent beaucoup plus importante que l'argent.

Les employés peuvent être des présidents ou des concierges. Ce n'est pas tant ce qu'ils font qui les caractérise, mais plutôt l'entente contractuelle qu'ils ont avec la personne ou l'entreprise qui les embauche.

2. ***Le T (Travailleur autonome)***

Il y a des gens qui veulent être « leur propre patron », ou qui aiment « faire leur petite affaire ».

J'appelle ce groupe les « autogestionnaires ».

Souvent, lorsqu'il est question d'argent, un T pur et dur n'aime pas être dépendant des autres. En d'autres termes, si un T travaille fort, il s'attend à être payé en retour. Les T n'aiment pas que leurs revenus soient établis par quelqu'un d'autre ou par un groupe de gens qui pourraient ne pas fournir autant d'efforts qu'eux.

Inversement, à leurs yeux, leur labeur a une valeur proportionnelle aux efforts qu'ils consentent. Leur âme est farouchement indépendante lorsqu'il s'agit d'argent.

La peur

Donc, alors que le E, ou l'employé, réagit souvent à la peur de manquer d'argent en cherchant la « sécurité », le T aura plutôt une réaction différente. Les gens qui évoluent dans ce quadrant ne réagissent pas à la peur en cherchant la sécurité, mais en prenant le contrôle de la situation et en faisant les choses à leur manière. C'est pourquoi j'appelle les T des « autogestionnaires ». Lorsqu'il s'agit de peur et de risque financier, ils « prennent le taureau par les cornes ».

On trouve dans ce groupe les « professionnels » bien instruits qui ont passé de nombreuses années à étudier, tels les médecins, les avocats et les dentistes.

On trouve également dans le groupe des T des gens qui ont acquis leur instruction hors des murs des établissements d'enseignement traditionnels. Ce sont les représentants rémunérés à la commission – les courtiers immobiliers, par exemple, ainsi que les propriétaires de petits commerces tels que les libraires, les teinturiers, les restaurateurs, les consultants, les thérapeutes, les agents de voyage, les mécaniciens, les plombiers, les menuisiers, les pasteurs, les électriciens, les coiffeurs et les artistes.

La chanson préférée de ce groupe pourrait s'intituler : « Personne ne m'arrive à la cheville », ou : « Je fais les choses à ma manière ».

Les travailleurs autonomes sont souvent de véritables perfectionnistes. Ils tiennent à faire les choses exceptionnellement bien. Ils sont persuadés que personne ne peut faire mieux qu'eux, et c'est pourquoi ils ne font pas confiance aux autres pour accomplir des tâches. À bien des égards, ce sont des artistes authentiques qui ont des méthodes de travail et un style bien personnels.

Et c'est la raison pour laquelle nous avons recours à leurs services. Si vous avez affaire à un chirurgien du cerveau, vous voulez qu'il ait à son actif des années de formation et d'expérience, mais plus important encore, vous voulez qu'il soit perfectionniste. Il en va de même pour un dentiste, un coiffeur, un consultant en marketing, un plombier, un électricien, un avocat ou un formateur. En tant qu'employeur, vous voulez le meilleur.

Pour ceux qui évoluent dans ce quadrant, ce n'est pas l'argent qui prime. Leur indépendance, la liberté de faire les choses à leur manière et le fait d'être respectés en tant qu'experts, voilà des éléments beaucoup plus importants à leurs yeux. Lorsqu'on a recours à leurs services, il vaut mieux leur dire ce que l'on veut et leur donner ensuite carte blanche. Ils n'ont pas besoin ni ne veulent qu'on les supervise. Si vous vous ingérez trop dans leur travail, ils peuvent tout simplement tout interrompre et vous dire d'embaucher quelqu'un d'autre.

Rappelez-vous, l'indépendance relègue l'argent au second plan pour ce groupe.

Ces gens éprouvent souvent beaucoup de difficulté à embaucher des employés tout simplement parce qu'ils croient que personne ne sera à la hauteur.

De plus, s'ils forment du personnel, ces employés finissent souvent par les quitter pour « faire leur petite affaire », pour « être leur propre patron », pour « faire les choses à leur manière » et pour « avoir la possibilité d'exprimer leur individualité ».

De nombreux T hésitent à embaucher et à former des employés parce qu'ils finissent souvent par devenir des concurrents. Par conséquent, ils n'en travaillent que plus dur et toujours à leur manière.

3. Le P (Propriétaire d'entreprise)

Ce groupe d'individus est pratiquement l'opposé des T. Ceux qui sont de véritables P aiment s'entourer de gens intelligents issus des quatre quadrants : E, T, P et I. Contrairement aux T qui n'aiment pas déléguer leurs tâches (parce que personne ne peut faire mieux qu'eux), le véritable P aime déléguer. Sa devise est : *Pourquoi le faire soi-même quand on peut embaucher quelqu'un pour le faire à notre place, et le faire mieux ?*

Henry Ford entre dans cette catégorie. Comme le veut la légende, un groupe de soi-disant intellectuels ont accusé monsieur Ford d'être « ignorant ». Ils proclamaient qu'il ne savait pas grand-chose. Alors Henry Ford les a invités dans son bureau et les a mis au défi de lui poser n'importe quelle question, affirmant qu'il y répondrait. Donc, rassemblés autour de l'industriel le plus puissant d'Amérique, ils ont commencé à le questionner. M. Ford les a écoutés et il a ensuite

téléphoné à ses adjoints les plus brillants afin qu'ils répondent à ces questions. Il a mis fin à la rencontre en informant ses interlocuteurs qu'il préférait embaucher des gens intelligents et instruits, capables de fournir des réponses, de manière à pouvoir se consacrer à des tâches plus importantes, des tâches comme « penser ».

Voici une citation que l'on attribue à Henry Ford : « Penser est le travail le plus difficile qui soit. C'est pourquoi si peu de gens le font. »

Le leader va chercher ce qu'il y a de meilleur chez les gens

Henry Ford était l'idole de père riche. Ce dernier m'a fait lire les biographies de gens tels que Henry Ford et John D. Rockefeller, le fondateur de la Standard Oil. Père riche encourageait constamment son fils et moi à assimiler l'essence même du leadership et l'a b c du monde des affaires. Avec le recul, je comprends maintenant que de nombreuses personnes peuvent maîtriser l'un ou l'autre de ces éléments, mais que, pour réussir en tant que P, il faut vraiment posséder les deux. Je me rends également compte maintenant que ces deux habiletés peuvent être acquises. Il existe une science des affaires et du leadership tout comme il existe un art des affaires et du leadership. Et à mes yeux, il s'agit d'un apprentissage perpétuel.

J'étais encore très jeune lorsque père riche m'a offert le livre pour enfants *Une drôle de soupe* écrit en 1947 par Marcia Brown et toujours en vente dans la plupart des grandes librairies. C'est en me faisant lire ce livre qu'il a entrepris ma formation de leader.

« Le leadership, disait père riche, est la capacité d'aller chercher ce qu'il y a de meilleur chez les gens ». Il nous a donc inculqué, à son fils et à moi, les techniques nécessaires pour réussir en affaires, des techniques reliées à la lecture d'états financiers, au marketing, à la vente, à la comptabilité, à la gestion, à la production et aux négociations. Tout au long de chaque leçon, il a beaucoup insisté sur le fait que nous apprenions à travailler avec les gens et à les diriger. Père

riche disait toujours : « Les techniques sont simples. C'est travailler avec les gens qui est difficile. »

En guise d'aide-mémoire, je relis encore aujourd'hui *Une drôle de soupe*, car j'ai tendance à agir davantage en tyran qu'en leader lorsque les choses ne vont pas comme je le veux.

Le développement entrepreneurial

J'ai souvent entendu ces mots : « Je vais lancer ma propre affaire. » Plusieurs personnes ont tendance à croire qu'il suffit de « faire ses propres affaires » ou de « créer un tout nouveau produit » pour atteindre la sécurité financière et le bonheur.

Par conséquent, elles s'empressent de lancer leur propre entreprise. Dans bien des cas, voici le cheminement qu'elles empruntent :

Un grand nombre d'entre eux s'engagent dans le quadrant T et non dans le quadrant P. Encore une fois, l'un n'est pas nécessairement meilleur que l'autre. Chacun présente des points forts et des points faibles, des avantages et des risques. Mais nombreux sont ceux qui souhaitent évoluer dans le quadrant P, mais qui se lancent dans une affaire de type T et y demeurent coincés, incapables de passer du côté droit.

Un grand nombre de nouveaux entrepreneurs voudraient faire ceci :

Mais finissent par faire ceci et y stagner.

Plusieurs tentent alors de faire ceci :

Mais seulement un petit nombre d'entre eux réussissent à le faire. Pourquoi ? Parce que les habiletés techniques et humaines nécessaires pour réussir dans des quadrants différents sont différentes. Vous devez assimiler les techniques et les attitudes mentales profondément ancrées associées à un quadrant donné pour y réussir vraiment.

La différence entre une entreprise de type T et une entreprise de type P

Ceux qui sont de véritables P peuvent quitter leur entreprise pendant un an ou plus et la retrouver en meilleure position qu'au moment de leur départ. Par contre, si un T quitte son entreprise pendant un an ou plus, il y a de fortes chances qu'elle n'existe plus à son retour.

Alors, qu'est-ce qui distingue ces deux types d'entreprise ? Disons simplement que le T possède un emploi et que le P possède un système et qu'il embauche des gens compétents pour le faire fonctionner. Autrement dit, le T est souvent lui-même le système. Et c'est pourquoi il ne peut s'en éloigner.

Par exemple, prenons l'exemple d'un dentiste typique. Un dentiste passe des années à l'école pour apprendre à devenir un système indépendant. Vous, le client, avez une rage de dents. Vous allez voir votre dentiste. Il soigne votre dent. Vous le payez et vous rentrez à la maison. Vous vous sentez bien et vous parlez à vos amis de cet excellent dentiste. Dans la plupart des cas, le dentiste fait tout le travail lui-même. Le problème est que s'il part en vacances, sa source de revenus fait de même.

Les P, les propriétaires d'entreprises, peuvent être perpétuellement en vacances parce qu'ils possèdent un système, et non un emploi. Si le P prend des vacances, sa source de revenus ne se tarit pas.

La réussite en tant que P exige :

A. La possession ou le contrôle d'un système d'affaires, et

B. L'habileté à diriger les autres.

Pour qu'un T puisse passer dans le quadrant P, il doit convertir ce qu'il est et ce qu'il sait en un système, et nombreux sont ceux qui en sont incapables. Ou bien ils sont souvent trop attachés au système pour laisser tomber et laisser entrer d'autres personnes.

Pouvez-vous faire un meilleur hamburger que McDonald's ?

Un grand nombre de gens me demandent des conseils sur la façon de créer une entreprise ou de trouver des fonds pour lancer un nouveau produit ou une nouvelle idée.

En général, je les écoute pendant une dizaine de minutes, et je suis alors en mesure de dire quelle est leur orientation. Est-ce le produit ou le système d'affaires ? Pendant ces 10 minutes, j'ai souvent entendu des mots tels que ceux-ci (rappelez-vous à quel point il est important d'écouter et de laisser les mots nous révéler les valeurs intrinsèques fondamentales d'un individu) :

- « Ce produit est de loin supérieur à celui que fabrique l'entreprise *XYZ*. »
- « J'ai cherché partout, et personne n'offre ce produit. »
- « Je vous offre mon idée ; tout ce que je veux c'est 25 % des profits. »
- « Cela fait des années que je travaille sur ce (produit, livre, partition musicale, invention). »

Ce sont là les mots utilisés par l'individu qui évolue principalement du côté gauche, le côté des E et des T.

Il est alors important de faire preuve de délicatesse, car nous avons affaire à des valeurs fondamentales et à des idées qui ont été couvées pendant des années, peut-être transmises de père en fils pendant des générations. Un manque de délicatesse ou de patience pourrait anéantir un rêve encore fragile et, plus important encore, un être humain qui se trouve prêt à évoluer vers un autre quadrant.

Le hamburger et le monde des affaires

Comme je dois faire preuve de délicatesse, j'ai alors souvent recours à l'exemple du « hamburger de McDonald's » pour clarifier les choses. Après les avoir écoutés, je leur pose doucement la question suivante : « Pouvez-vous personnellement faire un meilleur hamburger que McDonald's ? »

Jusqu'à présent, 100 % des gens avec qui j'ai parlé de leur nouvelle idée ou de leur nouveau produit m'ont répondu par l'affirmative. Ils peuvent tous préparer, faire cuire et servir un hamburger de meilleure qualité que celui de McDonald's.

Je leur pose ensuite cette question : « Pouvez-vous personnellement ériger un meilleur système d'entreprise que celui de McDonald's ? »

Certaines personnes voient immédiatement la différence, et d'autres non. Et je dirais que ceci s'explique par le fait qu'ils se situent, soit du côté gauche du quadrant, où l'idée du meilleur hamburger prédomine, soit du côté droit du quadrant, où c'est la notion de système administratif qui prime.

Je fais de mon mieux pour expliquer qu'il existe un grand nombre d'entrepreneurs qui offrent des produits ou services nettement supérieurs à ceux des corporations multinationales richissimes, tout comme il y a des milliards de gens qui peuvent faire un meilleur hamburger que celui de McDonald's. Sauf que McDonald's possède un système qui lui a permis de servir des milliards de hamburgers.

Voir l'autre côté

Si les gens sont en mesure de commencer à voir cette vérité, je leur suggère donc d'aller chez McDonald's, d'acheter un hamburger, de s'asseoir et d'examiner le système qui est à la base de leur repas. De penser aux camions qui ont livré la viande, aux éleveurs qui ont élevé les bœufs, aux acheteurs qui en ont fait l'acquisition, et aux messages publicitaires télévisés qui ont aidé à vendre le bœuf. De s'attarder à la formation qui a été donnée à tous ces jeunes gens inexpérimentés et qui prononcent tous les mêmes mots : « Bonjour, bienvenue chez McDonald's », ainsi qu'au décor de la franchise, aux bureaux régionaux, aux boulangeries qui produisent les petits pains, et aux millions de kilos de frites qui ont exactement le même goût partout à travers le monde. Et de réfléchir ensuite aux courtiers de Wall Street qui font fructifier les actions de McDonald's. S'ils sont en mesure de commencer à comprendre la « perspective globale », alors ils ont une chance de pouvoir passer du côté gauche au côté droit.

Mais la réalité est qu'il existe un nombre illimité de nouvelles idées, des milliards de gens ont des produits ou services à offrir, des millions de produits, et seulement quelques personnes qui savent comment ériger d'excellents systèmes d'affaires.

Bill Gates de Microsoft n'a pas créé un produit extraordinaire. Il a acheté un produit créé par quelqu'un d'autre et il l'a enrobé d'un système administratif extrêmement puissant.

4. Le I (Investisseur)

Les investisseurs font de l'argent avec de l'argent. Ils n'ont pas besoin de travailler parce que leur argent est à leur service.

Le quadrant I est le terrain de jeu du riche. Quel que soit le quadrant à partir duquel les gens tirent leurs revenus, s'ils espèrent devenir riches un jour, ils doivent nécessairement évoluer dans le quadrant I. C'est dans ce quadrant que l'argent devient fortune.

Le Quadrant du CASHFLOW

Le Quadrant du CASHFLOW illustre tout simplement les divers moyens de générer des revenus, soit en tant que E (Employé), T (Travailleur autonome), P (Propriétaire d'entreprise) ou I (Investisseur). Ces distinctions sont illustrées ci-dessous.

Le TA et le AA

La majorité d'entre nous ont entendu dire que les secrets des grandes fortunes et de la prospérité sont :

- TA – le temps des autres ;
- AA – l'argent des autres.

On retrouve le TA et le AA du côté des quadrants P et I. En général, les gens qui évoluent du côté gauche des quadrants E et T représentent les A (les autres) dont le temps et l'argent sont utilisés par ceux qui évoluent du côté droit du quadrant.

L'une des principales raisons pourquoi Kim et moi avons pris le temps de mettre sur pied une entreprise de type P, plutôt qu'une entreprise de type T, est que nous étions en mesure de reconnaître les avantages à long terme reliés à l'utilisation du « temps des autres ». Réussir en tant que T comporte un désavantage en ce sens que la réussite est directement proportionnelle aux efforts consentis. En d'autres termes, le devoir bien accompli est synonyme de dur labeur et d'un grand nombre d'heures de travail.

Avec une entreprise de type P, la réussite devient synonyme de croissance. En d'autres termes, on travaille moins, on gagne davantage d'argent et on a plus de temps libre.

Le reste de cet ouvrage traite des habiletés et de la mentalité requises pour évoluer du côté droit du Quadrant du CASHFLOW. Pour en avoir fait l'expérience, je sais qu'il faut posséder une mentalité et des habiletés différentes pour réussir du côté droit. Si les gens font preuve de suffisamment de souplesse pour changer leur mentalité, je crois que leur quête d'une plus grande sécurité financière ou de la liberté se déroulera sans heurts. Pour d'autres, le processus pourra être un peu plus ardu, car nombreux sont ceux qui stagnent dans un quadrant et une mentalité.

Vous découvrirez à tout le moins pourquoi certaines personnes travaillent moins, gagnent davantage d'argent, paient moins d'impôt et se sentent plus en sécurité financièrement parlant. C'est tout simplement une question de savoir où et quand se situer dans le Quadrant du CASHFLOW.

Un guide vers la liberté

Le Quadrant du CASHFLOW n'est pas un ensemble de règles. Il s'agit uniquement d'un guide à l'intention de ceux qui désirent s'en servir. Il nous a sorti Kim et moi du marasme financier dans lequel nous pataugions et il nous a guidés vers la sécurité financière, et ensuite vers la liberté financière.

Ce qui distingue les riches du commun des mortels

Il y a quelques années, j'ai lu un article où l'on disait que les revenus de la plupart des gens riches proviennent à 70 % de leurs investissements, ou du quadrant I, et à moins de 30 % de leurs salaires, ou du quadrant E. Et lorsqu'il s'agissait des E, ils étaient généralement à l'emploi de leur propre entreprise. Leurs revenus étaient distribués ainsi :

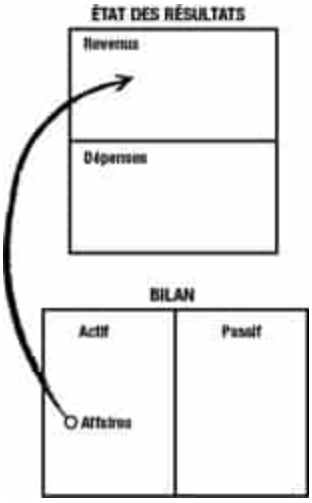
Pour la grande majorité des autres, les pauvres et la classe moyenne, au moins 80 % de leurs revenus provenaient de leur salaire en tant que E ou T et moins de 20 % de ces revenus étaient le fruit d'investissements dans le quadrant I.

Ce qui distingue la richesse de la fortune

Au chapitre 1, j'ai écrit que Kim et moi étions devenus millionnaires en 1989, mais que nous n'avons été financièrement libres qu'en 1994. Il y a une différence entre la richesse et la fortune. En 1989, notre entreprise nous rapportait beaucoup d'argent. Nos revenus étaient plus élevés et nous travaillions moins parce que notre système d'affaires était en pleine croissance sans que nous ayons à y participer physiquement. Nous avions atteint ce que la majorité des gens appellent la réussite financière.

Cependant il nous fallait encore convertir la marge brute d'autofinancement de notre entreprise en davantage d'éléments d'actif corporel [1] qui viendraient encore augmenter cette marge brute d'autofinancement. Nous avions monté une affaire florissante, et il était maintenant temps de nous concentrer sur la croissance de nos actifs de manière à ce que notre marge brute d'autofinancement soit supérieure à nos dépenses courantes.

Notre cheminement ressemblait à ceci :



En 1994, les revenus sans exploitation active [2] générés par nos actifs étaient supérieurs à nos dépenses. À partir de ce moment-là, nous étions désormais fortunés.

Notre entreprise est considérée comme un actif, car elle génère des revenus et fonctionne sans intervention physique de notre part. Mais pour concrétiser notre conception personnelle de la fortune, nous voulions nous

assurer de posséder des éléments d'actif corporel tels que des biens immobiliers et des actions qui généreraient des revenus sans exploitation active supérieurs à nos dépenses, et seulement alors pourrions-nous dire que nous étions fortunés. Quand les revenus inscrits au bas de la colonne de nos actifs ont été supérieurs aux revenus générés par l'entreprise, nous avons vendu nos parts à notre associé. Nous étions dès lors fortunés.

La définition de la fortune

La fortune se définit ainsi : « Le nombre de jours pendant lesquels vous pouvez survivre sans travailler physiquement (de même que quiconque dans votre foyer) et conserver votre niveau de vie habituel. »

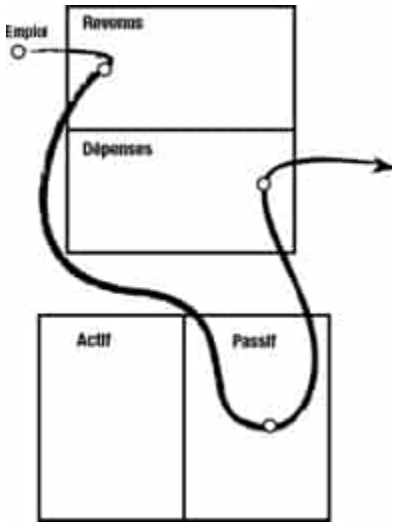
Par exemple : Si vos dépenses mensuelles s'élèvent à 5 000 $, et si vous avez 20 000 $ d'économies, votre fortune s'étale sur environ 4 mois ou 120 jours. La fortune se mesure en temps et non en dollars.

En 1994, Kim et moi étions fortunés pour toujours (à moins que de grands changements économiques ne surviennent), car les revenus générés par nos investissements étaient supérieurs à nos dépenses mensuelles.

Finalement, ce n'est pas la quantité d'argent que l'on gagne qui importe, mais bien la quantité d'argent que l'on conserve et la durée pendant laquelle cet argent se trouve à notre service. Je rencontre chaque jour un grand nombre de personnes qui gagnent beaucoup d'argent, mais tout cet argent disparaît dans la colonne des dépenses.

Chaque fois qu'ils gagnent un peu plus d'argent, ils vont faire des emplettes. Souvent, ils achètent une plus grande maison ou une nouvelle voiture, ce qui se traduit par des dettes à long terme et beaucoup plus de travail ardu, et il ne reste rien à inscrire dans la colonne de l'actif. L'argent disparaît si vite que l'on pourrait croire qu'ils ont absorbé une sorte de laxatif financier.

Le schéma de leur marge brute d'autofinancement (ou cash-flow) ressemble à ceci :



Des finances « dans le rouge »

Dans le domaine de l'automobile, on dit « garder le moteur dans le rouge », c'est-à-dire maintenir le régime du moteur ou à la limite de ses capacités, sans qu'il n'explose.

Bon nombre de gens, riches et pauvres sont constamment « dans le rouge » de leurs finances personnelles. Quelle que soit la quantité d'argent qu'ils gagnent, ils le dépensent aussitôt. Mais lorsqu'on garde le moteur de son automobile « dans le rouge », on hypothèque gravement sa durabilité. Il en va de même avec vos finances.

Plusieurs de mes amis médecins disent que le principal problème qu'ils voient de nos jours est le stress causé par le travail acharné et le manque constant d'argent. L'un d'eux dit que le plus grave problème de santé est ce qu'il appelle le « cancer du portefeuille ».

De l'argent qui fait de l'argent

Quels que soient les revenus d'un individu, il devrait ultimement en injecter une partie dans le quadrant I. C'est dans ce quadrant que se situe la notion d'argent qui fait de l'argent, c'est-à-dire de l'argent qui travaille de manière à ce que vous ne travailliez pas. Même si le quadrant I est

important pour votre santé financière, il est essentiel toutefois de reconnaître qu'il existe d'autres façons d'investir.

Autres types d'investissement

Les gens investissent dans leur éducation. L'éducation traditionnelle est importante. Plus vous avez d'éducation, meilleures seront vos chances de gagner plus d'argent, selon votre choix de profession. Étant donné qu'un individu moyen consacre au moins 40 ans ou plus de sa vie au travail, des études universitaires ou un enseignement supérieur pourraient être un excellent investissement.

Donner votre loyauté et vos meilleurs efforts comme employé, voilà une autre forme d'investissement. En retour, par voie de contrat, cet employé reçoit une compensation sous forme de pension à vie. Ce type d'investissement était populaire à l'ère industrielle, mais il est devenu désuet à l'ère de l'information.

D'autres investissent dans la famille et ont de nombreux enfants qui prennent soin d'eux quand leurs vieux jours sont venus. Cette façon d'investir était autrefois une norme, mais à cause des contraintes économiques actuelles, il est devenu plus difficile pour les gens d'assumer les dépenses courantes et médicales de leurs parents.

Les régimes de retraite de l'État tels que la sécurité sociale et l'assurance santé, qui sont souvent financés par des déductions à la source, sont une autre forme d'investissement mandaté par la loi. Mais étant donné les coûts qui y sont associés et d'énormes changements démographiques, cette forme d'investissement ne pourra probablement pas tenir ses promesses.

Enfin, il existe des véhicules d'investissement indépendants que l'on appelle des régimes de retraite individuels. Souvent, le gouvernement fédéral offrira des mesures d'incitation fiscale tant à l'employeur qu'à l'employé pour qu'ils participent à ce genre de régimes. En Amérique, l'un des régimes populaires de retraite est le 401(k). Dans des pays comme l'Australie, on les appelle régimes de pensions de retraite.

Les revenus générés par les investissements

Bien que tout ce qui précède constitue une forme d'investissement, le quadrant I met l'accent sur les investissements qui génèrent des revenus sur une base continue pendant toute la durée de votre vie de travailleur. Donc, pour se qualifier en tant que I, un individu doit utiliser les mêmes critères que dans les autres quadrants. Vos revenus courants proviennent-ils du quadrant I ? En d'autres termes, votre argent est-il à votre service et fructifie-t-il ?

Penchons-nous sur le cas d'une personne qui achète une maison en guise d'investissement et qui la loue. Si le montant du loyer est supérieur aux dépenses reliées à l'entretien de la propriété, ce revenu provient du quadrant I. Il en va de même pour les gens qui touchent des intérêts sur leurs économies, ou des dividendes sur des actions et des obligations. Pour se situer dans le quadrant I, un individu doit donc en tirer des revenus sans y travailler.

Est-ce que mon compte de retraite est une forme d'investissement ?

Mettre régulièrement de l'argent dans un compte de retraite est une forme d'investissement que les gens du quadrant E ont le plus encouragé. Ces régimes de retraite ne sont pas sans risque et, même quand ils produisent, le taux de rendement ne vous rendra jamais libre financièrement. La majorité d'entre nous veulent être des investisseurs lorsque nous prendrons notre retraite, mais dans le cadre de cet ouvrage, le quadrant I est réservé à ceux qui génèrent des revenus de leurs investissements pendant les années où ils sont professionnellement actifs. Au lieu de cela, la plupart des gens mettent leurs économies dans un compte de retraite en espérant que, lorsqu'ils prendront leur retraite, cet argent aura fructifié.

Il y a une différence entre les gens qui économisent et ceux qui, en investissant, utilisent activement leur argent pour générer des revenus.

Les courtiers en valeurs mobilières sont-ils des investisseurs ?

Un grand nombre de gens qui sont conseillers dans le domaine de l'investissement ne sont pas, par définition, des gens dont le revenu provient du quadrant I.

Par exemple, la plupart des courtiers en valeurs mobilières, des agents immobiliers, des conseillers financiers, des banquiers et des comptables sont dans la majorité des cas des E ou des T. En d'autres termes, leurs revenus proviennent de leurs activités professionnelles, et non nécessairement des actifs qu'ils possèdent.

J'ai également des amis qui sont spéculateurs à la Bourse. Ils achètent des actions à bas prix dans le but de les revendre avec profit. En fait, ils font du « commerce », tout comme le propriétaire d'un magasin de détail qui achète des marchandises au prix de gros pour les revendre aux consommateurs. Mais il n'en reste pas moins qu'ils doivent travailler physiquement pour générer leurs revenus. Ils se situent donc davantage dans le quadrant T que dans le quadrant I.

Tous ces individus peuvent-ils être des investisseurs ? La réponse est « oui », mais il est important de connaître la différence entre quelqu'un qui gagne de l'argent sous forme de commissions, ou qui vend des conseils à un taux horaire, ou qui tente d'acheter à bas prix et de revendre avec profit, par rapport à quelqu'un qui gagne de l'argent en repérant ou en créant de bonnes occasions d'investissement.

Il existe un moyen de déterminer si vos conseillers sont avisés : Demandez-leur quel pourcentage de leurs revenus provient de commissions ou d'honoraires, comparativement à ce que représentent leurs revenus sans exploitation active, leurs revenus de placement ou leurs revenus d'entreprise.

J'ai plusieurs amis qui sont comptables et qui me disent, en préservant l'anonymat de leurs clients, qu'un grand nombre de conseillers en placement professionnels tirent très peu de leurs revenus de leurs investissements. En d'autres termes, « ils ne prêchent pas par l'exemple ».

Les avantages reliés aux revenus générés dans le quadrant I

Donc, ce qui distingue avant tout les gens qui tirent leurs revenus du quadrant I est le fait qu'ils concentrent leur énergie à faire fructifier leur argent. S'ils sont habiles, ils peuvent mettre leur argent à leur service et à celui de leur famille pendant des centaines d'années.

Parallèlement aux avantages évidents qu'il y a à savoir comment faire de l'argent avec de l'argent et de ne pas avoir à se lever le matin pour aller travailler, on trouve de nombreux privilèges d'ordre fiscal qui ne sont pas à la portée des gens qui doivent travailler pour gagner leur vie.

L'une des raisons pourquoi les riches deviennent encore plus riches est qu'ils peuvent parfois gagner des millions sans devoir verser un sou au fisc. Et c'est parce que cet argent s'inscrit dans la « colonne des actifs » et non dans la « colonne des revenus ». C'est parce qu'ils gagnent de l'argent en tant qu'investisseurs, et non en tant que travailleurs.

Par ailleurs, les gens qui doivent travailler pour gagner de l'argent sont souvent soumis à un taux d'imposition plus élevé que les investisseurs et les déductions sont faites à la source. Ils ne voient jamais la couleur de cet argent.

Pourquoi n'y a-t-il pas davantage d'investisseurs ?

Le quadrant I est le quadrant qui permet à un individu de travailler moins, de gagner davantage d'argent et de payer moins d'impôts. Alors pourquoi n'y a-t-il pas davantage d'investisseurs ? Pour la même raison que peu de gens se lancent en affaires. On peut résumer la situation en un seul mot : le « risque ».

Un grand nombre de gens n'aiment pas l'idée de laisser aller le fruit de leur labeur de crainte de ne jamais revoir leur argent. Un grand nombre de gens ont tellement peur de perdre de l'argent qu'ils choisissent de ne pas investir quels que soient les profits qu'ils pourraient réaliser.

Une star d'Hollywood a déjà dit : « Ce n'est pas le rendement des investissements qui me préoccupe. C'est le retour des investissements. »

La crainte de perdre de l'argent semble diviser les investisseurs en quatre grandes catégories :

1. Les gens qui craignent le risque et qui n'en prennent aucun, laissant leur argent à la banque.
2. Les gens qui confient leurs investissements à quelqu'un d'autre, tel un conseiller financier ou un gestionnaire de fonds mutuels.
3. Les joueurs.
4. Les investisseurs.

Voici ce qui distingue le joueur de l'investisseur. Pour le joueur, investir est un jeu de hasard. Pour l'investisseur, investir est un jeu d'adresse. Et pour ceux qui confient leurs investissements à quelqu'un d'autre, investir est souvent un jeu qu'ils ne souhaitent pas apprendre. Ce qui importe pour eux, c'est de choisir soigneusement leur conseiller financier.

Dans un chapitre ultérieur, je traiterai des cinq catégories d'investisseurs, ce qui devrait jeter davantage de lumière sur le sujet.

Le risque peut être pratiquement éliminé

La bonne nouvelle à propos de l'investissement est que le risque peut être grandement minimisé ou même éliminé, tout en vous garantissant un excellent taux de rendement si vous savez vous y prendre.

Un véritable investisseur veut savoir s'il pourra récupérer son argent rapidement. Les gens qui possèdent un compte de retraite doivent attendre des années pour cela. C'est là la différence majeure entre l'investisseur professionnel et quelqu'un qui fait des économies en vue de sa retraite.

C'est la peur de perdre de l'argent qui pousse la majorité des gens à rechercher la sécurité. Cependant, le quadrant I n'est pas aussi risqué que beaucoup de gens le croient. Le quadrant I est comme n'importe quel autre quadrant. Pour y évoluer et y réussir, il faut posséder des habiletés et une mentalité bien précises. Et ces habiletés peuvent être acquises si on y consacre le temps nécessaire.

À l'aube d'une ère nouvelle

En 1989, le mur de Berlin s'est effondré, comme le communisme. À mon avis, cet événement a signalé la fin de l'ère industrielle et le début de l'ère de l'information.

La différence entre l'ère industrielle et l'ère de l'information en termes de régimes de retraite

Le voyage de Christophe Colomb en 1492 coïncide approximativement avec le début de l'ère industrielle. La chute du mur de Berlin en 1989 marque la fin de cette ère. Pour une raison ou pour une autre, il semble qu'à tous les 500 ans, l'histoire moderne connaît de grands changements cataclysmiques. Nous traversons actuellement l'une de ces périodes.

Ce vent de changements menace déjà la sécurité financière de centaines de millions de gens. La majorité d'entre eux ne sont même pas conscients de l'impact de ces changements et un grand nombre d'entre eux n'ont pas les moyens d'y survivre financièrement parlant. Ces changements sont manifestes si l'on compare le régime de retraite de l'ère industrielle à celui de l'ère de l'information.

Lorsque j'étais jeune, père riche m'a encouragé à prendre des risques avec mon argent et à apprendre à investir. Il disait toujours : « Si tu veux devenir riche, tu dois apprendre à prendre des risques. Apprendre à investir. »

À la maison, j'ai parlé de cette suggestion de père riche à mon père très instruit. Ce dernier a répliqué : « Je n'ai pas besoin d'apprendre à investir. J'ai un régime de retraite gouvernemental, un régime de retraite du syndicat des enseignants, et des allocations garanties par la sécurité sociale. Pourquoi prendre des risques avec mon argent ? »

Mon père très instruit croyait en des régimes de retraite de l'ère industrielle tels que les prestations de retraite versées par le gouvernement à ses employés et la sécurité sociale. Il était heureux lorsque je me suis engagé dans les Marines des États-Unis. Au lieu de se préoccuper du fait que je pouvais perdre la vie au Viêt-nam, il a simplement dit : « Restes-y

pendant 20 ans et tu auras une pension et des avantages médicaux jusqu'à la fin de tes jours. »

Bien qu'existant toujours, ces régimes de retraite sont officiellement devenus désuets. La notion voulant qu'une entreprise soit en partie financièrement responsable de votre retraite et que le gouvernement subvienne au reste de vos besoins est un vieux concept, une idée démodée.

Les gens doivent devenir des investisseurs

Alors que nous passons des régimes de retraite à prestations déterminées [3] (ce que j'appelle les régimes de retraite de l'ère industrielle), à des régimes de retraite à cotisations déterminées [4] (ou régimes de retraite de l'ère de l'information), il devient évident que les gens doivent devenir financièrement autosuffisants. Étonnamment, peu de gens sont conscients du changement et peu d'entre eux en comprennent les conséquences et les ramifications.

Les régimes de retraite de l'ère industrielle

À l'ère industrielle, un régime de retraite à prestations déterminées signifiait que l'employeur garantissait à l'employé des prestations fixes (habituellement sous forme de pension mensuelle) jusqu'à la fin de ses jours. Les gens se sentaient en sécurité, car ce régime leur assurait un revenu régulier.

Les régimes de retraite de l'ère de l'information

Mais en 1974, les règles du jeu ont changé en vertu de la Loi sur la sécurité du revenu de retraite (ERISA [5]). Soudainement, les entreprises ont cessé de garantir la sécurité financière de leurs employés au moment de la retraite. Au lieu de cela, les employeurs ont commencé à offrir des régimes de retraite à cotisations déterminées. Les termes « cotisations déterminées » signifient que la pension n'est constituée que par les sommes versées par l'employé et l'employeur pendant la durée de vie

professionnelle active du premier. Autrement dit, les prestations reposent uniquement sur les cotisations qui ont été versées. Si votre employeur et vous ne versez pas ces cotisations, vous n'aurez pas de prestations de retraite.

La bonne nouvelle est que l'espérance de vie a augmenté au cours de l'ère de l'information. Mais la mauvaise nouvelle est que vos prestations de retraite pourraient ne pas vous accompagner jusqu'à la fin de votre pension (si vous en avez une).

Des régimes de retraite risqués

C'est que plusieurs personnes ne comprennent pas qu'il n'est plus garanti que vos cotisations et celles de votre employeur existent encore lorsque vous voudrez en profiter. Et ceci s'explique par le fait que ces régimes sont soumis aux forces du marché. En d'autres termes, si le fonds de retraite compte un million de dollars et que survient un krach boursier, ce qui arrive à l'occasion, ce million de dollars pourrait diminuer de moitié ou même disparaître. Avec les cotisations déterminées, la garantie d'un revenu à vie n'existe plus.

Un individu qui prend sa retraite à l'âge de 65 ans aujourd'hui, et qui commence à vivre de son régime de retraite à cotisations déterminées, pourrait très bien se retrouver sans le sou à l'âge de 75 ans. Alors, que fera-t-il, sinon sortir son curriculum vitae d'un tiroir poussiéreux ?

Et qu'en est-il du régime de retraite gouvernemental à prestations déterminées ? Eh bien, on prévoit qu'aux États-Unis, la sécurité sociale fera faillite d'ici l'année 2037, de même que l'assurance santé d'ici 2017. Même aujourd'hui, la sécurité sociale n'est pas une source de revenus très importante. Qu'arrivera-t-il lorsque 77 millions de baby-boomers commenceront à exiger le remboursement de leurs prestations, alors qu'elles n'existeront plus ?

En 1998, la harangue populaire du président Clinton : « Sauvons la sécurité sociale ! » a été bien accueillie. Cependant, le sénateur démocrate Ernest Hollings a fait remarquer : « Manifestement, la seule façon de sauver la sécurité sociale est de cesser d'en dilapider les fonds. » Pendant

des décennies, le gouvernement fédéral a « emprunté » à ce fonds pour couvrir ses dépenses : le gouvernement a autorisé la combine à Ponzi, où on promet à l'investisseur un bénéfice hors de l'ordinaire et immédiat avant que la combine ne s'effondre.

De nombreux politiciens semblent croire que la sécurité sociale est un revenu qui peut être dépensé plutôt qu'un actif qui devrait être placé en fiducie.

Trop de gens se fient au gouvernement

J'écris des livres et je crée des produits tels que le jeu éducatif CASHFLOW, car l'ère industrielle est de l'histoire ancienne et nous devons nous préparer pour les occasions offertes à l'ère de l'information.

En tant que citoyen, ma préoccupation est que ma génération et les suivantes ne seront pas en mesure de gérer correctement les différences entre l'ère industrielle et l'ère de l'information. Une bonne illustration de ce fait a trait à la façon dont nous nous préparons financièrement à nos années de retraite. « Aller à l'école et se trouver un emploi sûr » était une bonne idée pour les gens nés avant 1930. De nos jours, tout le monde fait des études pour se préparer à un emploi ou une carrière, mais nous devons aussi apprendre à investir, et l'investissement n'est pas une discipline enseignée à l'école.

L'un des problèmes créés par l'ère industrielle est que trop de gens sont dépendants du gouvernement pour résoudre leurs problèmes financiers. Aujourd'hui, nous faisons face à des problèmes encore plus grands parce que nous avons délégué au gouvernement la responsabilité de nos finances personnelles.

On estime que d'ici 2020, la population des États-Unis s'élèvera à 275 millions d'habitants, dont 100 millions espéreront un quelconque soutien du gouvernement. Il s'agira d'employés fédéraux, de vétérans de l'armée, d'employés des services postaux, d'enseignants et d'autres employés de l'État, ainsi que de retraités qui s'attendront à recevoir des prestations de la sécurité sociale et de l'assurance santé. Et leurs attentes de recevoir l'appui du gouvernement seront légitimes, car d'une façon ou

d'une autre, la plupart d'entre eux ont investi dans cette promesse tout au long de leur vie active. Malheureusement, trop de promesses ont été faites pour trop d'années. Maintenant le moment de payer la facture approche.

Je ne crois pas que ces promesses financières pourront être respectées. Si notre gouvernement commence à hausser les impôts pour tenir ses promesses, ceux qui le pourront s'enfuiront vers d'autres pays où le taux d'imposition est moins élevé. À l'ère de l'information, l'expression « à l'étranger » ne signifiera pas tant un autre pays qu'un paradis fiscal… « À l'étranger » pourrait signifier « dans le cyberespace ».

« Un grand changement est sur le point de se produire »

Je me rappelle les paroles de John F. Kennedy : « Un grand changement est sur le point de se produire. » Eh bien, ça y est.

Investir sans être investisseur

Le passage des régimes de retraite à prestations déterminées aux régimes de retraite à cotisations déterminées oblige des millions de gens à travers le monde à devenir des investisseurs alors qu'ils ont très peu de connaissances en la matière. Un grand nombre d'individus qui ont passé leur vie à éviter les risques financiers se voient maintenant contraints d'en prendre. La plupart d'entre eux découvriront au moment de prendre leur retraite s'ils ont été des investisseurs avertis ou des joueurs imprudents.

Aujourd'hui, le marché boursier est alimenté par de nombreux éléments, dont l'un est constitué de non-investisseurs tentant de devenir des investisseurs. Leur cheminement financier ressemble à ceci :

Une vaste majorité de ces individus, les E et les T, sont des gens qui, par nature, sont portés vers la sécurité. C'est pourquoi ils cherchent des emplois stables, ou lancent de petites affaires qu'ils sont en mesure de contrôler. À cause des régimes de retraite à cotisations déterminées, ils entreprennent maintenant une migration vers le quadrant I où ils espèrent trouver la « sécurité », une fois venu le moment de la retraite. Malheureusement, le quadrant I n'est pas réputé pour sa sécurité. C'est le quadrant du risque.

Étant donné qu'un aussi grand nombre de personnes évoluant du côté gauche du Quadrant du CASHFLOW sont à la recherche de sécurité, le marché boursier réagit en conséquence. C'est pourquoi on entend fréquemment les mots suivants :

1. Diversification [6]

Les gens qui recherchent la sécurité prononcent souvent le mot « diversification ». Pourquoi ? Parce que la stratégie de la diversification est une stratégie d'investissement visant à « ne pas perdre ». Il ne s'agit pas d'une stratégie d'investissement visant à « gagner ». Les investisseurs riches ou prospères ne diversifient pas. Au contraire, ils concentrent leurs efforts.

Warren Buffett, peut-être le plus grand investisseur du monde, dit à propos de la « diversification » : « La stratégie que nous avons adoptée nous empêche de suivre le dogme standard de la diversification. Par conséquent, de nombreux pontifes diront qu'elle est plus risquée que celle adoptée par des investisseurs plus traditionalistes. Nous ne sommes pas d'accord. Nous croyons qu'une politique de concentration du portefeuille peut contribuer à diminuer les risques si elle augmente

la confiance de l'investisseur vis-à-vis des caractéristiques économiques de l'entreprise dans laquelle il investit. »

En d'autres termes, Warren Buffett dit que la concentration du portefeuille ou le fait de se limiter à un petit nombre d'investissements constitue une meilleure stratégie que la diversification. Dans son esprit, la concentration, et non la diversification, exige que l'on se montre plus futé, plus intense dans nos pensées et dans nos actes. Il poursuit en disant que les investisseurs moyens évitent les marchés volatiles, car ils les croient risqués. Warren Buffett affirme plutôt : « En fait, le véritable investisseur recherche cette volatilité . »

Pour nous sortir du marasme financier dans lequel nous nous trouvions, Kim et moi, nous n'avons pas diversifié nos investissements. Nous les avons concentrés.

2. *Valeurs sûres* [7]

Les investisseurs qui misent avant tout sur la sécurité achètent des actions que l'on qualifie de « valeurs sûres ». Pourquoi ? Parce que, dans leur esprit, elles représentent moins de risques. Mais même si l'entreprise émettrice a une solide réputation, le marché boursier n'est pas aussi stable. Ces actions ne protégeront pas votre argent si le marché est en chute libre.

3. *Fonds mutuels ou fonds communs de placement*

Les gens qui ont peu de connaissances en matière d'investissement préfèrent confier leur argent à un gestionnaire qui, espèrent-ils, s'en tirera mieux qu'eux. Et il s'agit d'une sage stratégie pour ceux qui n'ont pas l'intention de devenir des investisseurs professionnels. Mais le problème est que, même si cette stratégie est sage, cela ne signifie pas que les fonds mutuels sont moins risqués.

Aujourd'hui, le marché est rempli de millions de gens qui, par nature, recherchent la sécurité, mais qui, étant donné l'économie changeante, sont contraints de passer du côté gauche au côté droit du Quadrant du CASHFLOW, où ce qu'ils appellent la sécurité n'existe pas vraiment. Cela me préoccupe.

De grands bouleversements économiques pointent à l'horizon

Nous sommes mûrs pour de grands bouleversements économiques. De tels bouleversements ont toujours marqué la fin d'une ère révolue et la naissance d'une ère nouvelle. À chacune de ces époques charnières, on trouve des gens qui vont de l'avant et d'autres qui s'accrochent aux idées du passé. J'ai bien peur que ceux qui espèrent encore que leur sécurité financière sera assurée par la grande entreprise ou par le gouvernement connaîtront des déceptions au cours des années à venir. Cette notion appartient désormais à l'ère industrielle, et non à l'ère de l'information.

Personne ne possède une boule de cristal. Je suis abonné à de nombreux bulletins d'information spécialisés dans le domaine de l'investissement et leur contenu est plutôt contradictoire. Certains affirment que l'avenir rapproché s'annonce radieux. D'autres disent qu'un krach boursier et une dépression majeure sont pour demain. Pour demeurer objectif, je tiens compte des deux convictions, car chacune avance des arguments dignes d'intérêt. Je ne prends pas position en tant que diseur de bonne aventure ou de prophète à tenter de prédire l'avenir. Au lieu de cela, je m'efforce plutôt de demeurer au fait dans les quadrants P et I et d'être prêt quoi qu'il arrive. Une personne bien préparée prospérera quelle que soit l'évolution de l'économie.

Si l'histoire représente un tant soit peu un indicateur, une personne qui vit jusqu'à l'âge de 75 ans devrait s'attendre à traverser une dépression et deux récessions majeures au cours de sa vie. Mes parents sont passés par là, mais pas la génération du baby-boom, pas encore.

De nos jours, nous ne devons pas nous préoccuper uniquement de notre sécurité d'emploi. Je crois que nous devons aussi nous concentrer sur notre sécurité financière à long terme et ne pas laisser cette responsabilité à une entreprise ou au gouvernement. Les temps ont officiellement changé lorsque les entreprises ont déclaré qu'elles n'étaient désormais plus responsables de leurs employés après la retraite. Lorsqu'elles ont adopté les régimes de retraite à cotisations déterminées, l'employé devenait dès lors indubitablement l'artisan de sa propre retraite.

Aujourd'hui, nous devons tous devenir des investisseurs plus avisés, et toujours demeurer à l'affût des fluctuations du marché financier. Je préconise que vous appreniez à investir plutôt que de demander à quelqu'un d'autre de le faire à votre place. Si vous confiez votre argent à un gestionnaire de fonds mutuels ou à un conseiller financier, vous devrez peut-être attendre d'avoir 65 ans pour savoir si cet individu a fait du bon travail. S'il s'est mal acquitté de sa tâche, vous devrez peut-être travailler encore pendant le reste de vos jours. Des millions de gens se retrouveront dans cette situation et, pour eux, il sera alors trop tard pour investir ou pour apprendre à le faire.

Apprenez à gérer le risque

Il est possible d'investir et d'obtenir un taux de rendement élevé en prenant un minimum de risques. Il suffit de savoir s'y prendre. Ce n'est pas difficile. En fait, c'est comme apprendre à conduire une bicyclette. Au début, il est possible que l'on tombe, mais après un certain temps, on roule et cela devient une seconde nature, et il en va de même avec le fait d'investir.

Le problème avec le côté gauche du Quadrant du CASHFLOW est que la majorité des gens y demeurent par crainte du risque financier. Plutôt que d'éviter le risque, je vous recommande d'apprendre à le gérer.

Prenez des risques

Les gens qui prennent des risques changent le monde. Peu de gens deviennent riches sans prendre de risques. Trop de gens en sont venus à dépendre du gouvernement pour éliminer le risque dans leur vie. Le début de l'ère de l'information pourrait marquer le début d'une ère de gouvernement à plus petite échelle, car la formule du gouvernement généreux est tout simplement devenue trop coûteuse à maintenir. Au lieu de devenir avisés, des investisseurs éclairés, des millions de gens à travers le monde ont adhéré à cette idée archaïque du droit à une pension de retraite jusqu'à la fin de leurs jours. Ce n'est tout simplement pas réalisable. L'ère de l'information exige que nous devenions plus

autosuffisants, que nous grandissions et que nous prenions nos responsabilités personnelles en ce qui a trait à notre retraite.

La notion voulant que « nous soyons des élèves assidus et que nous nous trouvions un emploi sûr » trouve sa source dans l'ère industrielle. Cette ère est révolue. Les temps changent. Le problème est que les idées d'un grand nombre de gens n'ont pas changé. Ils croient toujours qu'ils ont droit à quelque chose. Nombreux sont ceux qui pensent que le quadrant I ne les concerne pas. Ils continuent de penser que le gouvernement ou la grande entreprise ou les syndicats ou leurs fonds mutuels ou leur famille prendront soin d'eux à la fin de leur vie professionnelle active. Par égard pour eux, j'espère qu'ils ont raison. Mais il est inutile que ces gens poursuivent la lecture de cet ouvrage.

Le Quadrant du CASHFLOW a été écrit pour aider les individus qui veulent passer du côté gauche au côté droit du quadrant, mais qui ne savent pas par où commencer. N'importe qui peut y arriver avec les habiletés et la détermination requises.

Si vous avez déjà atteint la liberté financière, je vous félicite. Et je vous prie de faire part aux autres de votre cheminement, et de les guider s'ils le veulent bien. Guidez-les, mais laissez-les trouver leur propre voie, car il en existe plusieurs qui mènent à cette liberté.

Quelle que soit votre décision, veuillez vous rappeler ceci. La liberté financière est peut-être gratuite, mais elle n'est pas bon marché. La liberté a un prix, et pour moi elle vaut son pesant d'or. Voici le secret : Pour devenir libre financièrement, il ne faut pas avoir de l'argent ni une éducation en règle. Il n'est pas nécessaire non plus de prendre des risques. Non, le prix de la liberté se mesure en rêves, en désirs et en notre habileté à surmonter les déceptions qui surgissent inévitablement le long du chemin. Êtes-vous prêt à payer ce prix ?

L'un de mes pères l'a fait ; l'autre non. Ce dernier a payé un autre prix.

Le quiz du quadrant P

Êtes-vous un véritable propriétaire d'entreprise ?

Vous l'êtes si vous répondez « oui » à la question suivante :

Pouvez-vous quitter votre entreprise pendant un an ou plus et la retrouver en meilleure position qu'au moment de votre départ ?

---

1. N. de la T. : Ensemble des biens physiques meubles ou immeubles qui constituent l'outil de production de l'entreprise et dont elle fait l'acquisition ou qu'elle crée en vue de leur utilisation d'une manière durable plutôt que de leur vente ou de leur transformation.
2. N. de la T. : Comprend les revenus de placements, augmentés des revenus tirés d'entreprises non exploitées activement.
3. N. de la T. : Genre de régime de pension agréé qui offre une pension d'un montant déterminé, habituellement calculée en fonction de la rémunération et des années de service de l'employé.
4. N. de la T. : Régime de retraite dans lequel, la cotisation étant spécifiée, la rente est établie d'après les fonds à l'actif du participant.
5. Employee Retirement Income Security Act.
6. N. de la T. : Méthode consistant à répartir les risques de placement en achetant divers titres émis par des entreprises distinctes exerçant leur activité dans des secteurs différents. Les titres des nombreuses sociétés individuelles offrent aussi une certaine diversification en raison de la gamme étendue de leurs secteurs d'activité.
7. N. de la T. : Actions d'une société réputée pour l'importance de son chiffre d'affaires, la qualité de sa gestion, de ses produits ou de ses services et la sûreté de ses débouchés, ce qui lui permet de réaliser des bénéfices et de payer des dividendes, quelle que soit la conjoncture.

CHAPITRE 3

Pourquoi les gens choisissent-ils la sécurité et non la liberté ?

Beaucoup de gens recherchent la sécurité d'emploi, car c'est ce qu'on leur a appris à rechercher, à l'école comme à la maison.

Mes deux pères m'ont conseillé d'aller à l'université et d'obtenir un diplôme. Mais ce n'est qu'après avoir reçu ce diplôme que leurs conseils ont pris différentes voies pour moi. Mon père très instruit me disait constamment : « Va à l'école, obtiens de bonnes notes, et trouve ensuite un emploi sûr et stable. »

Il me recommandait d'emprunter un cheminement axé sur le côté gauche du Quadrant du CASHFLOW qui ressemblait à ceci :

Mes deux pères me donnaient des conseils différents, car l'un était préoccupé par la sécurité d'emploi alors que l'autre s'intéressait davantage à la liberté financière.

Pourquoi les gens recherchent-ils la sécurité d'emploi ?

La principale raison pourquoi beaucoup de gens recherchent la sécurité d'emploi est que c'est ce qu'on leur a appris à rechercher, à l'école comme à la maison.

À l'âge adulte, des millions de gens poursuivent toujours cette quête. Un grand nombre d'entre eux sont conditionnés dès leur plus jeune âge à penser à la sécurité d'emploi, plutôt qu'à la sécurité financière ou à la liberté financière. Et parce que la plupart d'entre nous n'apprenons rien ou presque au sujet de l'argent à la maison ou à l'école, il est tout naturel que nous nous accrochions fermement à la notion de sécurité d'emploi plutôt que de tenter de trouver la liberté.

Si vous examinez le Quadrant du CASHFLOW, vous remarquerez que le côté gauche est basé sur la sécurité, et que le côté droit est basé sur la liberté.

Endettés jusqu'au cou

Si 90 % des gens évoluent du côté gauche du quadrant, c'est simplement parce qu'ils l'ont appris à l'école. Ils doivent se cramponner encore davantage à leur emploi, ou à la sécurité qu'il leur procure, uniquement pour payer leurs factures.

Il m'arrive souvent de rencontrer de jeunes gens qui viennent de recevoir leur diplôme, assorti d'une facture correspondant au prêt qu'on

leur a consenti pour payer leurs études. Plusieurs d'entre eux me disent qu'ils sont déprimés de constater qu'ils se sont endettés de milliers et de milliers de dollars pour leur éducation. Si ce sont les parents qui ont défrayé les frais de scolarité, alors ce sont eux qui devront rembourser pendant des années.

La majorité des étudiants américains peuvent obtenir une carte de crédit et se retrouvent ainsi endettés pour le reste de leur vie. S'il en est ainsi, c'est parce qu'ils ont suivi un scénario devenu populaire à l'ère industrielle.

Un scénario tracé d'avance

Si nous étudions le cheminement des gens qui ont un niveau d'instruction moyen, le scénario financier auquel ils ont adhéré ressemble souvent à ceci :

L'enfant va à l'école, il obtient un diplôme, il trouve un emploi et il a bientôt de l'argent à dépenser. Le jeune adulte a maintenant les moyens de louer un appartement, d'acheter de l'équipement électronique, de nouveaux vêtements, quelques meubles et, bien sûr, une automobile. Bientôt, il commence à recevoir des factures.

Un jour, le jeune adulte fait la rencontre d'une personne toute spéciale, c'est l'étincelle. Ils tombent amoureux l'un de l'autre et se marient. Pendant un certain temps, leurs jours s'écoulent sereins, car vivre à deux ne coûte pas plus cher que vivre seul. Avec un seul loyer à payer, ils peuvent se permettre de mettre quelques dollars de côté pour réaliser le rêve de tous les jeunes couples : acheter une maison.

Ils trouvent une maison, ils mettent toutes leurs économies en guise de versement initial. Ils ont maintenant un prêt hypothécaire à rembourser. Étant donné qu'ils ont une nouvelle maison, ils ont besoin de nouveaux meubles et ils font affaire avec un magasin dont la publicité susurre ces mots magiques : « Aucun comptant, facilités de paiement ».

La vie est merveilleuse, ils organisent une fête et invitent tous leurs amis afin qu'ils voient leur nouvelle maison, leur nouvelle voiture, leurs

nouveaux meubles et leurs nouveaux jouets. Ils sont déjà lourdement endettés pour le reste de leur vie. Et puis voilà que naît le premier enfant.

Après avoir laissé leur rejeton au jardin d'enfants, ce couple moyen s'affaire à travailler sans relâche. Ils se trouvent piégés par le besoin d'avoir un emploi sûr tout simplement parce que, en général, ils sont à moins de trois mois de la faillite. Ces gens diront souvent : « Je ne peux pas me permettre de quitter mon emploi. J'ai des factures à payer. »

Le piège du succès

Si j'ai tant appris de père riche, c'est qu'il avait beaucoup de temps à me consacrer. Plus il prospérait, plus il avait d'argent et de temps libre. Si ses affaires étaient florissantes, il n'avait pas pour autant à travailler plus dur. Le président de son entreprise en gérait la croissance et embauchait du personnel supplémentaire. Si ses investissements portaient fruit, il réinvestissait et gagnait encore davantage d'argent. Au lieu de travailler, il passait des heures avec son fils et moi à nous expliquer l'a b c du domaine financier et de l'investissement. J'apprenais davantage auprès de lui qu'à l'école. C'est ce qui se produit lorsqu'on concentre tous ses efforts du côté droit du Quadrant du CASHFLOW, celui des P et des I.

Mon père très instruit travaillait aussi très dur, mais il évoluait du côté gauche du quadrant. En travaillant dur, en obtenant des promotions et en prenant toujours davantage de responsabilités, il avait de moins en moins de temps à consacrer à ses enfants. Il partait travailler à 7 heures du matin et, souvent, nous allions au lit avant son retour. C'est ce qui arrive lorsqu'on travaille beaucoup et que l'on réussit du côté gauche du quadrant, celui des E et des T. Plus d'argent, mais moins de temps. Tel est ici le prix du succès.

Le piège de l'argent

Pour réussir du côté P et I, il faut avoir une forme particulière de connaissance de l'argent appelée « intelligence financière ». Père riche disait que l'intelligence financière a trait non pas à la quantité d'argent

que l'on gagne, mais à la quantité d'argent que l'on garde, à la façon de le faire fructifier, et au nombre de générations qui en profiteront. »

Pour réussir du côté droit du quadrant, il faut être doté d'une intelligence financière. Sans cette intelligence financière de base, les gens arriveront difficilement à survivre du côté droit du Quadrant du CASHFLOW.

Père riche était doué avec l'argent et avec les gens qui travaillaient pour lui. Il fallait qu'il le soit. Il avait la responsabilité de créer de l'argent, de gérer le moins de personnel possible, de minimiser les coûts et de réaliser de gros profits. Telles sont les habiletés nécessaires pour connaître le succès du côté droit du quadrant.

C'est père riche qui m'a fait comprendre qu'une maison n'est pas un actif mais un élément de passif. Il pouvait le prouver, car il nous a appris à déchiffrer les données financières.

Dans le cadre de son travail, mon père très instruit ne gérait ni argent ni personnel, même s'il était persuadé du contraire. En tant que directeur de l'Éducation de l'État, il était un représentant du gouvernement à l'emploi d'un service doté d'un budget de plusieurs millions de dollars et composé de milliers d'employés. Mais ce n'est pas de l'argent qu'il avait gagné. C'était l'argent des contribuables, et son travail consistait à le dépenser en entier. S'il ne l'avait pas fait, le gouvernement aurait révisé son budget à la baisse l'année suivante. Donc, à la fin de chaque exercice financier, il cherchait des moyens d'épuiser ses fonds, ce qui se traduisait souvent par l'embauche de personnel supplémentaire. Mais plus il embauchait, plus il avait de problèmes.

Alors que j'étais un jeune garçon et que j'observais mes deux pères, j'ai commencé à prendre mentalement des notes à propos de la vie que je souhaitais mener.

Mon père très instruit dévorait les livres ; il maîtrisait donc les mots, mais pas l'argent. Parce qu'il ne savait pas lire les données financières, il devait demander des conseils à son banquier et à son comptable, et tous deux lui disaient que sa maison constituait un actif, et qu'elle devait être son investissement le plus important.

À cause de ces conseils, mon père très instruit devait non seulement travailler plus dur, mais il s'enfonçait encore plus profondément dans les dettes. Chaque fois qu'il recevait une promotion, on lui donnait une augmentation de salaire, et chaque fois qu'il avait une augmentation de salaire, il passait à une tranche d'imposition supérieure. Et en raison de cette fourchette d'imposition (dans les années 1960 et 1970, les impôts étaient extrêmement élevés), son comptable et son banquier lui conseillaient d'acheter une plus grande maison de manière à déduire le montant des intérêts payés. Il gagnait plus d'argent, mais cela se traduisait par une hausse d'impôts et davantage de dettes. Plus il devenait prospère, plus il devait travailler, et moins il avait de temps à consacrer à ceux qu'il aimait. Bientôt, tous ses enfants ont quitté la maison, et il a continué à travailler dur uniquement pour être en mesure de payer ses factures.

Il a toujours cru que la prochaine promotion et la prochaine augmentation de salaire résoudraient ses problèmes. Mais plus il gagnait d'argent, plus il s'enfonçait dans les mêmes problèmes. Il s'endettait encore plus et il payait davantage d'impôts.

Et plus il se fatiguait, tant à la maison qu'au travail, plus il semblait dépendre de sa sécurité d'emploi. Plus il s'attachait émotionnellement à son travail, et à un chèque de paie pour payer ses factures, plus il encourageait ses enfants à « trouver un emploi sûr et stable ».

Plus son sentiment d'insécurité augmentait, plus il cherchait la sécurité.

Vos deux plus grosses dépenses

Étant donné que mon père était incapable de lire des états financiers, il ne pouvait pas voir le piège dans lequel il s'enfonçait à mesure que sa prospérité augmentait. Et je vois des millions de gens qui travaillent dur tomber dans ce même piège de l'argent.

La raison pourquoi les gens se débattent financièrement, c'est que chaque fois que leurs revenus augmentent, ils accroissent également leurs deux plus grosses dépenses : l'impôt et l'intérêt de la dette.

Pour couronner le tout, le gouvernement nous offre parfois des réductions d'impôts pour que nous nous endettions encore davantage. Cela

n'éveille-t-il pas chez vous quelques soupçons ?

À la fin de la vie de mon père très instruit et grand travailleur, le peu d'argent qu'il avait à léguer a été versé au gouvernement sous forme d'impôt successoral.

La quête de la liberté

Je sais que de nombreuses personnes sont à la recherche de la liberté et du bonheur. Le problème est que la majorité des gens n'ont pas été formés pour travailler dans les quadrants P et I. Au lieu de cela, ils ont été programmés à chercher la sécurité d'emploi. En raison de cette programmation et de l'accumulation de leurs dettes, la majorité des gens restreignent leur quête de la liberté financière en demeurant du côté gauche du Quadrant du CASHFLOW. Malheureusement, la sécurité financière et la liberté financière se trouvent rarement dans les quadrants E et T. La véritable sécurité et la véritable liberté se trouvent seulement du côté droit du quadrant.

Butiner d'un emploi à l'autre à la recherche de la liberté

Le Quadrant du CASHFLOW est utile, entre autres, pour suivre ou observer le cheminement d'une personne. Un grand nombre d'individus passent leur vie à rechercher la sécurité ou la liberté, mais ils ne font que passer d'un emploi à l'autre.

Par exemple, j'ai un ami de l'école secondaire dont j'ai des nouvelles tous les cinq ans environ. Il est toujours excité de m'apprendre qu'il vient de décrocher l'emploi idéal dans l'entreprise de ses rêves. Il adore cette entreprise. Ses tâches y sont excitantes. Il adore son travail, son titre important, le salaire est bon, les gens sont intéressants, les avantages sociaux sont généreux et ses chances d'avancement sont excellentes.

Environ quatre ans et demi plus tard, j'ai de nouveau de ses nouvelles, mais cette fois il est insatisfait. Son employeur est maintenant corrompu et malhonnête, et selon lui, il ne traite pas ses employés avec respect. Il

déteste son patron, une promotion lui est passée sous le nez, et on ne le paie pas suffisamment. Six mois passent et il est de nouveau heureux parce qu'il vient de décrocher encore une fois l'emploi idéal. Et le cycle recommence.

Son cheminement fait penser au chien qui court après sa queue. Il ressemble à ceci :

Sa progression se résume donc à passer d'un emploi à l'autre. Il s'en est bien tiré jusqu'à maintenant parce qu'il est intelligent, séduisant et de belle prestance. Mais les années sont en train de le rattraper, et des individus plus jeunes obtiennent maintenant le genre de postes qu'il a l'habitude d'occuper. Ses économies s'élèvent à quelques milliers de dollars, il n'a rien mis de côté pour sa retraite, il habite une maison qui ne lui appartiendra jamais, il doit faire vivre ses enfants et il devra payer leurs études. Son cadet âgé de 8 ans vit avec lui, et son aîné âgé de 14 ans vit avec son ex-épouse.

Il a l'habitude de me répéter : « Je n'ai pas à m'inquiéter. Je suis encore jeune. J'ai le temps. »

Je me demande s'il dit encore cela aujourd'hui.

À mon avis, il se doit de faire de sérieux efforts pour effectuer rapidement une transition vers le quadrant P ou le quadrant I. Il doit adopter une nouvelle attitude et amorcer un nouveau processus éducatif. À moins d'être chanceux et de gagner à la loterie, ou d'épouser une femme fortunée, il sera contraint de travailler dur toute sa vie.

Faire vos propres affaires

Un autre cheminement courant est celui du E qui devient T. Au cours des périodes de réduction massive du personnel et de chômage, certaines personnes comprennent le message. Au lieu de chercher un autre emploi, ils décident de lancer leur propre affaire.

On assiste à une hausse soudaine du nombre d'« entreprises à domicile ». Plusieurs personnes ont donc pris la décision de créer leur propre entreprise, de faire leurs propres affaires et d'être leur propre patron. Leur cheminement ressemble à ceci :

De tous les cheminements, c'est celui qui m'inquiète le plus. Selon moi, être un T peut être extrêmement valorisant – et des plus risqués. Je crois que le quadrant T est celui qui présente le plus de difficultés. Le taux d'échec y est élevé. Et si on y réussit, cette réussite peut être pire que l'échec, car un T qui réussit travaille plus dur que s'il se trouvait dans n'importe quel autre quadrant, et il travaillera dur pendant longtemps.

Si c'est le T qui travaille le plus dur, c'est parce qu'il doit s'occuper de tout. Il effectue lui-même toutes les tâches qui sont le lot de plusieurs directeurs et employés dans une grande entreprise. Un T qui en est à ses débuts répond souvent lui-même au téléphone, paie les factures, fait des visites de vente, tente de faire de la publicité avec un maigre budget, s'occupe des clients, embauche des employés, les congédie, les remplace lorsqu'ils s'absentent du travail, s'entretient avec l'administrateur fiscal, argumente avec les inspecteurs du gouvernement, et ainsi de suite.

Personnellement, j'ai un mouvement de recul chaque fois que j'entends des gens dire qu'ils vont se lancer en affaires. Je leur souhaite bonne chance, mais je m'inquiète beaucoup pour eux. J'ai vu tellement de E prendre toutes leurs économies ou emprunter de l'argent à des amis et à la famille pour créer leur propre entreprise. Après deux ou trois années de

lutte et de travail acharné, leur entreprise s'écroule et les économies d'une vie cèdent la place à l'endettement.

À l'échelle nationale, 9 entreprises sur 10 de ce type ne survivent pas plus de cinq ans. Et de ce 10 % restant, 9 sur 10 disparaissent dans les cinq années qui suivent. En d'autres termes, 99 % des petites entreprises ne survivent pas plus de 10 ans.

Je crois que la raison pourquoi la plupart échouent au cours des cinq premières années est attribuable au manque d'expérience et de capitaux. Et la raison pourquoi le seul survivant échoue souvent au cours des cinq années suivantes n'est pas à cause du manque de capitaux, mais en raison du manque d'énergie. Les longues heures de dur labeur finissent par venir à bout des gens. La majorité des T s'usent tout simplement à force de travail.

Ceux qui survivent semblent avoir adopté l'idée de se lever le matin pour aller travailler et de travailler dur toute leur vie. C'est comme s'ils ne connaissaient rien d'autre et c'est tout ce qu'ils peuvent faire.

J'ai un ami dont les parents ont passé 45 ans à travailler de longues heures dans leur magasin de vins et spiritueux. Comme le taux de criminalité augmentait dans le quartier, ils ont dû faire poser des barreaux métalliques aux portes et aux fenêtres. Aujourd'hui, les clients paient à un guichet, comme à la banque. Je passe les voir de temps en temps. Ce sont des gens merveilleux et adorables, mais cela m'attriste de les voir prisonniers derrière les barreaux de leur propre commerce, de 10 heures du matin à 2 heures le matin suivant.

Un grand nombre de T avertis n'attendent pas d'être épuisés et vendent leur entreprise encore florissante à quelqu'un qui a de l'énergie et de l'argent. Ils prennent un moment de répit et puis ils créent une nouvelle entreprise. Ils continuent à faire leurs propres affaires et ils adorent cela. Mais ils doivent savoir quand se retirer.

Le pire conseil à donner à vos enfants

Si vous êtes né avant 1930, le conseil : « Va à l'école, obtiens de bonnes notes et trouve ensuite un emploi sûr et stable » était un bon conseil. Mais

pour la plupart d'entre vous, c'est un mauvais conseil.

Pourquoi ?

La réponse est celle-ci : 1. Les impôts. 2. L'endettement.

Il n'existe pratiquement aucune réduction d'impôts pour les gens qui tirent la majeure partie de leurs revenus dans le quadrant E. En Amérique aujourd'hui, être un employé signifie être partenaire du gouvernement à 50-50. Cela signifie que le gouvernement prélève 50 % ou plus des gains d'un employé, et cela même avant que celui-ci ne voie son chèque de paie.

Et étant donné que le gouvernement offre des réductions d'impôts pour favoriser l'endettement, la voie vers la liberté financière est pratiquement impossible pour la plupart des individus qui évoluent dans les quadrants E et T. J'entends souvent des comptables dire à leurs clients qui commencent à gagner davantage d'argent dans le quadrant E d'acheter une plus grande maison afin de pouvoir bénéficier de réductions d'impôts plus importantes. Mais si cela peut paraître sensé à quelqu'un qui travaille du côté gauche du Quadrant du CASHFLOW, ça ne l'est pas aux yeux de celui qui évolue du côté droit.

Qui paie le plus d'impôts ?

Le riche paie peu d'impôts. Pourquoi ? Tout simplement parce qu'il ne gagne pas son argent comme employé. L'individu très riche sait que le meilleur moyen légal d'éviter de payer des impôts est de tirer ses revenus des quadrants P et I.

Pour ceux qui évoluent dans le quadrant E, la seule réduction d'impôts possible passe par l'achat d'une plus grande maison et par l'endettement. Vu du côté droit du Quadrant du CASHFLOW, cela ne semble pas très intelligent financièrement parlant. C'est comme dire : « Donnez-moi 1 $ et je vous rendrai 50 cents. »

Les impôts sont injustes

J’entends souvent les gens dire : « Ne pas payer d’impôts n’est pas américain. » Les Américains qui parlent ainsi semblent avoir oublié leur histoire. C’est la contestation des impôts qui est à l’origine de la fondation de l’Amérique. Ont-ils oublié le célèbre Boston Tea Party [1] de 1773 ? Cette rébellion qui a mené à la guerre de l’Indépendance et à la taxation – l’imposition sans représentation.

Ce soulèvement a été suivi par la Shay’s Rebellion, la Whiskey Rebellion, la Fries Rebellion, les guerres tarifaires et bien d’autres bouleversements tout au long de l’histoire des États-Unis.

Il y a eu aussi deux autres révoltes contre les taxes, qui ne sont pas mises en scène par des Américains, mais qui illustrent la passion avec laquelle la population s’oppose à la taxation.

L’histoire de Guillaume Tell en est une. C’est la raison pour laquelle il a transpercé d’une flèche une pomme posée sur la tête de son fils. Il était tellement furieux contre les taxes et refusait tellement de céder à la pression du percepteur des impôts qu’il a mis la vie de son fils en péril en guise de protestation, en mettant une cible sur sa tête.

Et puis il y a eu Lady Godiva. Elle a imploré son mari, le comte de Mercie, de réduire les taxes de la ville. Son mari lui a répondu qu’il réduirait les taxes si elle se promenait nue à travers toute la ville. Elle l’a pris au mot et a accepté la proposition.

Les avantages fiscaux

Les impôts pourraient être une nécessité dans la civilisation moderne, mais les problèmes surgissent lorsque les impôts deviennent abusifs et mal gérés. Maintenant que des millions de baby-boomers commencent à prendre leur retraite, ils passeront du statut de contribuables à celui de retraités et de prestataires de la sécurité sociale. Il deviendra nécessaire de percevoir davantage d’impôt pour soutenir ces changements. L’Amérique et les autres grandes nations connaîtront un déclin sur le plan économique. Les riches iront vivre dans des pays qui accueilleront bien leur fortune au lieu de les pénaliser pour leur prospérité.

Une grosse erreur

Un journaliste de la presse écrite m'a interviewé une fois et il m'a demandé combien d'argent j'avais gagné au cours de l'année précédente. Je lui ai répondu : « Environ un million de dollars.

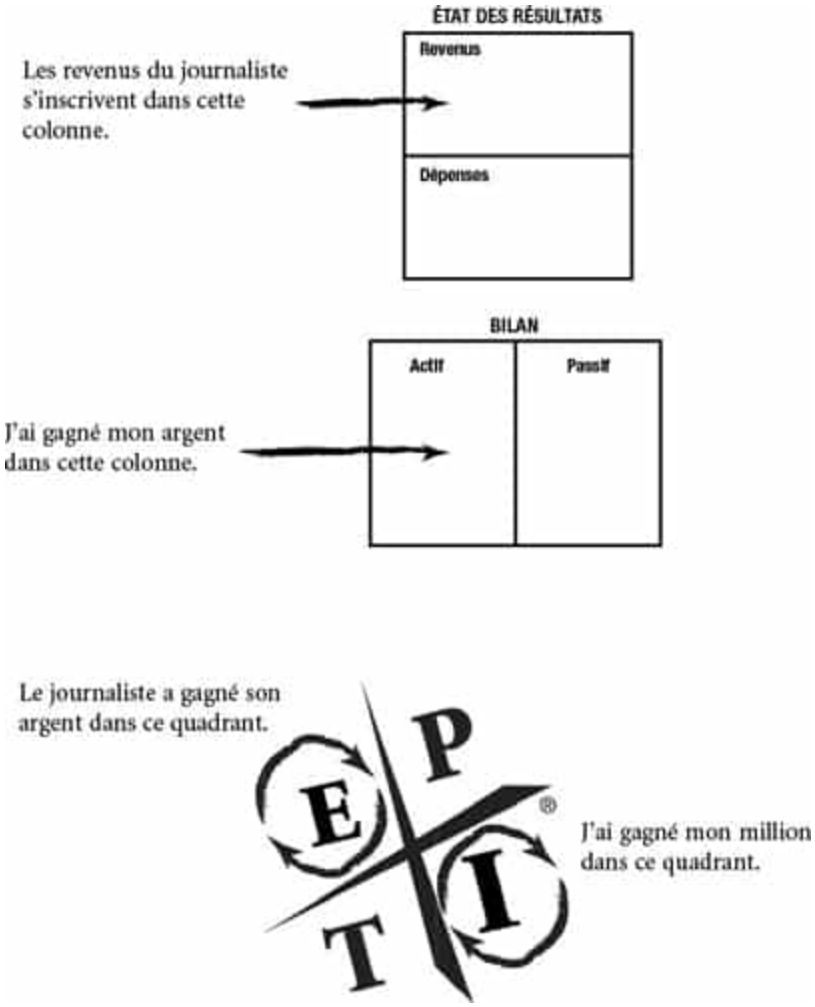
— Et combien avez-vous versé au fisc ? a-t-il demandé.

— Rien, lui ai-je dit. Il s'agissait de gains en capital et j'ai pu reporter indéfiniment le paiement de cet impôt. J'ai vendu trois immeubles et j'ai profité de la clause d'échange de la section 1031 du code des impôts des États-Unis. Je n'ai jamais touché à cet argent. Je l'ai simplement réinvesti dans une propriété beaucoup plus grande. » Quelques jours plus tard, le titre suivant paraissait dans le journal.

« Un homme riche gagne un million de dollars et admet n'avoir payé aucun impôt. »

Il est vrai que ce que j'ai dit ressemble à cela, mais il manque ici quelques mots, ce qui déforme le message. Je ne sais pas si le journaliste faisait preuve de malveillance ou s'il n'avait tout simplement pas compris ce qu'est un échange 1031. Quoi qu'il en soit, c'est là un parfait exemple de points de vue différents provenant de quadrants différents. Comme je l'ai dit, les revenus ne sont pas tous égaux. Certains sont beaucoup moins imposés que d'autres.

La plupart des gens se concentrent sur les revenus et non sur les investissements



Aujourd'hui, j'entends encore des gens dire : « Je retourne à l'école afin d'obtenir une augmentation de salaire », ou « Je travaille dur dans le but d'avoir une promotion ».

Ce sont là les mots ou les idées d'une personne qui se concentre sur la colonne des revenus de l'état des résultats ou du quadrant E du Quadrant du CASHFLOW. Ce sont les mots d'une personne qui donnera la moitié de son salaire au gouvernement et qui travaillera encore plus dur et plus longtemps pour le faire.

Dans un chapitre subséquent, j'expliquerai comment les gens qui évoluent du côté droit du Quadrant du CASHFLOW se servent des impôts comme d'un actif, plutôt que comme l'élément de passif qu'il représente pour la majorité des gens qui évoluent du côté gauche du quadrant. Il n'est pas ici question d'antipatriotisme, mais plutôt de protester légalement, pour défendre le droit de garder pour soi autant d'argent que possible. Les

individus et les pays qui ne contestent pas leurs impôts sont souvent économiquement faibles.

Devenir riche rapidement

Pour Kim et moi, passer rapidement du statut de sans-abri à la liberté financière voulait dire tirer nos revenus des quadrants P et I. Dans ces quadrants, on peut devenir riche rapidement, car on évite légalement de payer des impôts. Et en étant ainsi capable de conserver davantage d'argent et de le faire fructifier, on trouve rapidement la liberté.

Comment trouver la liberté

Les impôts et l'endettement sont les principales raisons pourquoi la majorité des gens ne connaissent jamais la sécurité financière et n'atteignent jamais la liberté financière. La voie qui mène à la sécurité ou à la liberté se trouve du côté droit du Quadrant du CASHFLOW. Il faut que vous alliez au-delà de la notion de sécurité d'emploi. Il est temps que vous appreniez à distinguer sécurité financière et liberté financière.

Comme vous le savez, mon père très instruit était obsédé par la sécurité d'emploi, comme le sont la plupart des gens de sa génération. Il associait sécurité d'emploi à sécurité financière – jusqu'à ce qu'il perde son emploi et soit incapable d'en trouver un autre. Père riche ne parlait jamais de la sécurité d'emploi. Il parlait plutôt de liberté financière.

Pour déterminer quel est le type de sécurité ou de liberté que vous souhaitez, il suffit d'observer les schémas illustrés par Le Quadrant du CASHFLOW.

Voici le schéma de la sécurité d'emploi

Les gens qui présentent ce profil excellent souvent dans leur travail. Bon nombre d'entre eux ont étudié longtemps pour ensuite acquérir plusieurs années d'expérience professionnelle. Le problème est qu'ils ne savent pas grand-chose des quadrants P et I, même s'ils souscrivent à un régime de retraite. Ils ont un sentiment d'insécurité vis-à-vis de l'argent parce que leur formation ne les a préparés qu'au travail et à la sécurité d'emploi.

La connaissance est le pouvoir

Pour se sentir plus en sécurité financièrement parlant, je suggère que, parallèlement à leur travail dans les quadrants E et T, les individus apprennent à mieux connaître les quadrants P et I. En ayant confiance en leur habileté à évoluer des deux côtés du Quadrant du CASHFLOW, leur sentiment de sécurité augmentera naturellement, même s'ils ne sont pas riches. La connaissance est synonyme de pouvoir, et quand l'occasion de mettre leurs connaissances en pratique se présentera, ils seront préparés à agir avec confiance.

C'est la raison pourquoi notre Créateur nous a donné deux jambes. Si nous n'en avions qu'une, nous nous sentirions toujours chancelants et mal à l'aise. En ayant des connaissances dans deux quadrants, du côté gauche et du côté droit, nous avons tendance à nous sentir plus en sécurité. Les gens qui ne connaissent que leur travail ou leur profession n'ont qu'une seule jambe. Chaque fois que souffle le vent de l'économie, ils ont tendance à chanceler bien davantage que les gens qui possèdent deux jambes.

Le schéma de la sécurité financière

Voici à quoi ressemble la sécurité financière pour un E :

Au lieu de se contenter de mettre de l'argent dans un compte de retraite et d'espérer que tout aille pour le mieux, le E qui présente ce profil a confiance en ses habiletés, tant comme investisseur que comme employé. Tout comme on va à l'école pour apprendre un métier, je vous suggère d'apprendre à devenir un investisseur professionnel.

Le journaliste qui était contrarié par le fait que j'inscrive un million de dollars dans la colonne de mes actifs et que je ne paie pas d'impôt ne m'a jamais posé la question suivante : « Comment avez-vous gagné ce million de dollars ? »

Telle est pour moi la véritable question. Éviter légalement de payer des impôts est facile. Gagner un million de dollars est moins facile.

Un deuxième cheminement vers la sécurité financière pourrait être :

Et voici à quoi ressemble la sécurité financière pour un T :

Le millionnaire américain moyen est travailleur autonome, il vit simplement et il investit à long terme.

Le cheminement suivant, du T vers le P, est souvent celui des grands entrepreneurs, tels que Bill Gates. Ce n'est pas le plus facile, mais c'est à mon avis le meilleur.

Deux quadrants valent mieux qu'un

Au chapitre 2, j'ai fait référence au fait que les revenus de la personne riche moyenne proviennent à 70 % du côté droit et à 30 % du côté gauche du quadrant. J'ai constaté que, quels que soient leurs revenus, les gens se sentent plus en sécurité lorsqu'ils évoluent dans plus d'un quadrant. La sécurité financière, c'est avoir une assise solide de chaque côté du Quadrant du CASHFLOW.

Des pompiers millionnaires

J'ai deux amis qui personnifient la réussite des deux côtés du quadrant. Ils bénéficient tous deux d'une grande sécurité d'emploi et d'avantages sociaux, et ils sont également devenus prospères du côté droit du quadrant. Tous deux sont pompiers et travaillent pour le gouvernement municipal. Ils ont un bon salaire, un excellent régime de retraite et des avantages sociaux, et ils ne travaillent que deux jours par semaine. Trois jours par semaine, ils œuvrent à titre d'investisseurs professionnels. Les deux autres jours, ils se détendent et passent du temps avec leur famille.

L'un achète de vieilles maisons, les rénove et récolte les loyers. Il possède 45 maisons qui lui rapportent 10 000 $ par mois net, après les frais d'emprunt, les taxes, l'entretien, la gestion et les assurances. Il gagne 3 500 $ par mois comme pompier, ce qui chiffre son revenu mensuel à plus de 13 000 $ et son revenu annuel à environ 150 000 $, avec tendance à la hausse. Il prendra sa retraite dans 5 ans, et son objectif est d'avoir un revenu de 200 000 $ par année à l'âge de 56 ans. Pas mal pour un fonctionnaire qui est père de 4 enfants.

Mon autre ami passe son temps à analyser le rendement des entreprises et à investir à long terme en achetant des actions et des options de souscription. Son portefeuille s'élève maintenant à plus de 3 millions de dollars. S'il encaissait ces actions et transférait cet argent dans un placement à un taux d'intérêt de 10 % par année, son revenu annuel serait approximativement de 300 000 $ par année pour le reste de sa vie (même en tenant compte des fluctuations du marché). Encore une fois, pas mal pour un fonctionnaire qui a deux enfants.

Grâce aux revenus sans exploitation active générés au cours des 20 années pendant lesquelles ils ont investi, mes deux amis auraient pu prendre leur retraite à 40 ans, mais ils aiment leur travail et ils veulent se retirer en bénéficiant de toutes les prestations auxquelles ils ont droit. Ils seront alors libres, car ils pourront jouir des avantages du succès apportés par les deux côtés du Quadrant du CASHFLOW.

L'argent à lui seul n'est pas synonyme de sécurité

J'ai rencontré un grand nombre de personnes qui ont des millions de dollars dans leur compte de retraite et qui souffrent tout de même d'un

sentiment d'insécurité. Pourquoi ? Parce qu'ils ont gagné cet argent en tant qu'employés ou travailleurs autonomes. Ils investissent cet argent dans un compte de retraite, mais leurs connaissances en matière d'investissement sont souvent pratiquement nulles. Si cet argent disparaissait alors qu'ils ont cessé de travailler, que feraient-ils donc ?

À une époque de grands changements économiques, on assiste toujours à d'importants revers de fortune. Même si vous n'avez pas beaucoup d'argent, il est important que vous investissiez dans votre éducation financière, car lorsque les changements surviendront, vous serez mieux préparés à y faire face. Ne vous laissez pas piéger par l'ignorance et la peur. Comme je l'ai dit, personne ne peut prédire l'avenir, mais il vaut mieux parer à toute éventualité. Et cela signifie s'éduquer dès maintenant.

Le schéma de la liberté financière

Il s'agit du cheminement recommandé par père riche. C'est la voie qui mène à la liberté financière. On parle ici de véritable liberté financière, car dans le quadrant P, les gens travaillent pour vous, et dans le quadrant I, c'est l'argent qui est à votre service. Vous êtes libre de travailler ou de ne pas travailler. Vos connaissances de ces deux quadrants vous libéreront physiquement du travail.

Tel est le cheminement de la personne très riche. La boucle autour du P et du I illustre la source des revenus de Bill Gates, de Rupert Murdoch, et de Warren Buffett.

Attention toutefois. Le quadrant P est très différent du quadrant I. J'ai vu un grand nombre de P qui avaient réussi à céder leur entreprise pour des millions de dollars. Leur nouvelle fortune leur montant à la tête, ils

ont tendance à penser que le nombre de dollars qu'ils possèdent est équivalent à leur QI. Ils s'engagent alors en se pavanant d'un air conquérant dans le quadrant I et ils perdent tout. Le jeu et ses règles diffèrent d'un quadrant à l'autre, et c'est pourquoi je préconise l'éducation avant l'ego.

Tout comme dans le cas de la sécurité financière, le fait d'évoluer dans deux quadrants assure une plus grande stabilité dans le monde de la liberté financière.

Choisir sa voie

Les schémas précédents constituent les différents cheminements financiers possibles. Malheureusement, la majorité des gens choisissent la voie de la sécurité. Lorsque l'économie montre une certaine instabilité, ils ont souvent tendance à se cramponner encore plus désespérément à la sécurité d'emploi. Et ils le feront pendant toute leur vie.

Je vous recommande d'acquérir au moins quelques connaissances en matière de sécurité financière, c'est-à-dire d'arriver à vous sentir sûr de vous dans l'exercice de votre profession et face à votre habileté à investir quelles que soient les circonstances. Un secret bien gardé est que les véritables investisseurs prospèrent davantage lorsque le marché est à la baisse. Ils gagnent de l'argent parce que d'autres investisseurs peu sûrs d'eux paniquent et vendent alors qu'ils devraient acheter. Voilà pourquoi je ne suis pas effrayé par de possibles changements économiques, car le changement est synonyme de revers de fortune.

Votre patron ne fera pas de vous une personne riche

Un de mes amis a vendu son entreprise et, le jour de la vente, il a déposé plus de 15 millions de dollars dans son compte bancaire. D'un autre côté, ses employés devaient se trouver un nouvel emploi.

Pendant la réception d'adieu, où bien des larmes ont coulé, on a également senti des courants sous-jacents de grande colère et de ressentiment. Même s'ils avaient été bien rémunérés pendant des années,

la plupart s ne se trouvaient pas dans une meilleure situation financière qu'au moment de leur embauche. Bon nombre d'entre eux ont réalisé que le propriétaire de l'entreprise était devenu riche alors que, pendant toutes ces années, ils s'étaient contentés d'encaisser leur chèque de paie et de payer leurs factures.

La réalité est que vous enrichir n'est pas la tâche de votre patron. Sa tâche consiste à s'assurer que vous obteniez votre chèque de salaire. C'est à vous qu'incombe la tâche de devenir riche, si vous le souhaitez. Et cette tâche commence au moment où vous recevez votre salaire. Si vous êtes un piètre gestionnaire, alors tout l'argent du monde ne vous sauvera pas. Si vous gérez judicieusement votre argent, et si vous apprenez à évoluer dans les quadrants P et I, vous vous engagerez alors sur la voie qui mène à la prospérité et, plus important encore, à la liberté.

Père riche avait l'habitude de nous dire, à son fils et à moi, que la seule différence entre une personne riche et une personne pauvre est ce qu'elle fait de son temps libre.

Je suis d'accord avec cette affirmation. Je me rends compte que les gens sont plus occupés que jamais, et que le temps libre est de plus en plus précieux. Toutefois, je crois que si vous êtes occupé, je vous suggère de l'être des deux côtés du Quadrant du CASHFLOW. Vous aurez ainsi davantage de chances d'avoir éventuellement plus de temps libre et de trouver la liberté financière. Lorsque vous êtes au travail, travaillez dur. Mais rappelez-vous que ce que vous faites après le travail avec votre chèque de paie et votre temps libre modèlera votre avenir. Si vous travaillez dur du côté gauche, vous travaillerez dur toute votre vie. Si vous travaillez dur du côté droit, vous aurez une chance de trouver la liberté financière.

Le cheminement que je recommande

Des gens qui évoluent du côté gauche du quadrant, les E et les T, me posent souvent la question suivante : « Que me recommanderiez-vous ? » Je leur recommande de suivre la voie que père riche m'a indiquée – la même voie que des gens comme Ross Perot et Bill Gates ont empruntée. C'est un cheminement qui ressemble à ceci :

De temps en temps, des gens me répliquent : « Mais il vaudrait mieux que je sois un investisseur. »

Ce à quoi je réponds : « Alors évoluez dans le quadrant I. Si vous avez beaucoup d'argent et de temps libre, allez directement au quadrant I. Mais si ces deux éléments vous font défaut, le cheminement que mon père riche a recommandé est beaucoup plus sûr. »

Les I investissent dans les P

Dans la plupart des cas, les gens ne disposent pas d'argent et de temps libre en abondance, et ils posent alors une autre question : « Pourquoi ? Pourquoi recommandez-vous tout d'abord le quadrant P ? »

Habituellement, la discussion dure environ une heure, mais je résumerai plutôt mon propos en quelques lignes.

1. L'expérience et l'éducation

Si vous réussissez en tant que P, vous aurez de meilleures chances de devenir un I puissant.

Vous deviendrez un meilleur investisseur si vous commencez d'abord par développer un bon sens des affaires. Vous serez mieux à même de repérer les autres P efficaces. Les véritables investisseurs investissent dans les entreprises des P qui ont réussi et dont le système d'affaires est stable. Il est risqué d'investir dans un E ou un T qui ne sait pas faire la différence entre un système et un produit, ou qui ne possède pas d'excellentes qualités de leader.

2. La marge brute d'autofinancement

Si vous êtes propriétaire d'une entreprise déjà active, vous devriez alors avoir suffisamment de temps et de marge de manœuvre pour passer à travers les hauts et les bas qui surviennent inévitablement lorsqu'on évolue dans le quadrant I.

Il m'arrive fréquemment de rencontrer des gens évoluant dans les quadrants E-T qui ont si peu de marge de manœuvre qu'ils ne peuvent pas se permettre la moindre perte financière. Un soubresaut du marché et les voilà balayés, car ils sont « dans le rouge ».

En fait, investir est une affaire de capitaux et de connaissances approfondies. Il faut parfois beaucoup de capitaux et de temps pour acquérir les connaissances nécessaires. Bon nombre d'investisseurs prospères ont perdu beaucoup de temps avant de réussir. Les gens qui réussissent savent que le succès est un piètre professeur. On apprend de ses erreurs, et les erreurs coûtent de l'argent dans le quadrant I. Si vous n'avez ni les connaissances requises ni les capitaux, tenter de devenir un investisseur serait financièrement suicidaire.

En développant les habiletés permettant de devenir d'abord un bon P, vous générerez la marge brute d'autofinancement qui vous permettra de devenir un bon investisseur. L'entreprise que vous créerez en tant que P financera votre apprentissage. Une fois que vous aurez acquis les connaissances requises pour réussir en tant qu'investisseur, vous comprendrez pourquoi je dis : « Il ne faut pas toujours avoir de l'argent pour faire de l'argent. »

Une bonne nouvelle

La bonne nouvelle est qu'il est maintenant plus aisé que jamais de réussir dans le quadrant P grâce à la technologie. Même si cela n'est pas aussi facile que de trouver un emploi au salaire minimum, les systèmes sont maintenant en place pour que de plus en plus de gens réussissent en tant que P.

1. Dans l'histoire américaine : raid des colons sur les bateaux britanniques en rade de Boston le 16 décembre 1773 ; des chargements entiers de thé furent jetés à la mer par les attaquants en protestation contre les impôts britanniques sur certaines denrées alimentaires.

CHAPITRE 4

Les trois types de systèmes d'affaires

Votre but est de devenir propriétaire d'un système et de diriger des employés qui feront fonctionner ce système pour vous.

En vous engageant dans le quadrant P, n'oubliez pas que votre but est de devenir propriétaire d'un système et de diriger des employés qui feront fonctionner ce système pour vous. Vous pouvez créer ce système administratif vous-même ou vous pouvez en acheter un déjà existant. Pensez à ce système comme à un pont qui vous permettra de passer en toute sécurité du côté gauche au côté droit du Quadrant du CASHFLOW. C'est votre pont menant à la liberté financière.

Trois principaux types de systèmes d'affaires sont couramment utilisés de nos jours. Ce sont :

1. Les entreprises traditionnelles de type C – vous créez votre propre système.
2. Les franchises – vous achetez un système déjà existant.
3. Le marketing relationnel – vous devenez membre d'un système déjà existant.

Chaque système a ses avantages et ses désavantages, même si leur objet est en fin de compte le même. S'il est bien géré, chaque système sera une source régulière de revenus sans beaucoup d'efforts physiques de la part du propriétaire, une fois que le système est opérationnel. Et c'est là que se situe le problème.

En 1985, lorsque les gens nous demandaient pourquoi nous étions sans domicile fixe, Kim et moi répondions simplement : « Nous sommes en train de créer un système d'affaires. »

Notre système d'affaires était une forme différente de l'entreprise traditionnelle de type C et de la franchise. Comme je l'ai dit plus tôt, le quadrant P exige une connaissance des systèmes et des gens.

En choisissant de développer notre propre système, nous savions que nous devrions travailler dur. Je m'étais déjà engagé sur cette voie, et mon entreprise avait fait faillite. Bien qu'elle ait été longtemps rentable, elle s'était soudain effondrée dans sa cinquième année d'existence. Nous ne disposions pas d'un système adéquat pour gérer sa réussite. Notre système a commencé à s'effriter malgré le travail acharné de notre personnel. C'était comme si nous étions à bord d'un gros yacht qui prenait soudainement l'eau à un endroit que nous n'arrivions pas à trouver.

Deux ou trois faillites ne sont pas impossibles

Lorsque j'étais à l'école secondaire, père riche nous a raconté, à Mike et à moi, qu'il avait failli perdre une entreprise alors qu'il était dans la vingtaine. « Cela a été la meilleure et la pire expérience de ma vie, nous a-t-il dit. J'ai détesté cela, mais j'ai beaucoup appris en remboursant mes créanciers et en remettant petit à petit l'entreprise sur pied. »

Sachant que je caressais l'idée de lancer ma propre affaire, père riche m'a dit : « Avant de connaître la réussite, deux ou trois faillites ne sont pas impossibles. »

Il formait son fils Mike à lui succéder à la tête de son empire. Mais comme mon père était un employé du gouvernement, je n'étais pas destiné à hériter d'un empire. Il me fallait le construire moi-même.

Le succès est un piètre professeur

« Le succès est un piètre professeur », a toujours dit père riche. « C'est lorsque nous échouons que nous en apprenons le plus sur nous-mêmes,

alors n'aie pas peur d'échouer. L'échec fait partie intégrante du succès. On ne peut réussir sans échouer. »

Il s'agissait peut-être de l'effet Pygmalion [1] , mais en 1984, ma troisième entreprise s'est effondrée. J'avais gagné des millions de dollars et j'avais perdu des millions de dollars, et j'étais sur le point de tout recommencer lorsque j'ai fait la connaissance de Kim. Elle ne m'a pas épousé pour mon argent puisque je n'en avais pas. Lorsque je lui ai parlé de mon projet de lancer une quatrième entreprise, elle n'a pas reculé.

« Je vais le faire avec toi », a-t-elle répliqué, et elle a tenu parole. De concert avec un associé, nous avons créé un système d'affaires constitué de 11 bureaux disséminés à travers le monde et générant des revenus, que nous travaillions ou non. Partir de rien pour arriver à ce résultat nous a coûté cinq années d'efforts acharnés, de larmes et de sueur, mais cela a fonctionné. Mes deux pères en étaient heureux et ils m'ont sincèrement félicité.

La partie difficile

Mike m'a souvent dit : « Je ne saurai jamais si je suis capable de faire ce que tu as fait ou ce que mon père a fait. Le système m'a été légué, et je n'ai eu qu'à apprendre à le faire fonctionner. »

Je suis certain qu'il aurait pu développer son propre système avec succès, car son père avait été un bon maître, mais je comprenais ses doutes. La partie difficile lorsqu'on veut ériger une entreprise à partir de rien consiste en deux variables : le système et les gens qui bâtissent ce système. Si ces deux éléments ne sont pas solides, les risques d'échec sont élevés. Et il est parfois difficile de déterminer si le problème se situe du côté du système ou du côté des gens.

Avant les franchises

Il n'existait qu'un seul type d'entreprises lorsque père riche a commencé à m'enseigner comment devenir un P. Il s'agissait de la grande entreprise – la géante qui dominait habituellement la ville. Dans notre

ville, à Hawaii, c'était la plantation de canne à sucre qui contrôlait pratiquement tout, incluant les autres grandes entreprises. Il y avait donc les grandes entreprises et les petites entreprises familiales, avec très peu de choses entre les deux.

Occuper un poste de direction dans l'industrie du sucre n'était pas un objectif réaliste pour père riche et moi. Les minorités, telles que les Japonais, les Chinois et les Hawaïens, travaillaient dans les champs et n'étaient jamais invitées dans la salle du conseil d'administration. Donc, père riche a tout appris uniquement par tâtonnements, à force d'essais, d'erreurs et d'échecs.

Lorsque je suis entré à l'école secondaire, on commençait à entendre parler d'une forme d'entreprise appelée « franchise », mais notre petite ville n'en comptait pas encore. Nous ne connaissions guère McDonald's, ou Poulet Frit Kentucky, ou Taco Bell. Ces noms ne faisaient pas partie de notre vocabulaire à l'époque où j'étudiais avec père riche. Quand nous avons commencé à entendre parler de ces entreprises, on disait qu'elles étaient « illégales, frauduleuses et dangereuses ». Naturellement, quand père riche a eu vent de ces rumeurs, il s'est envolé pour la Californie pour vérifier si le franchisage lui conviendrait. À son retour, il s'est contenté de dire : « Les franchises seront la nouvelle vague », et il a acheté les droits de deux d'entre elles. Sa fortune a grimpé en flèche lorsque le concept des franchises s'est implanté, et il a commencé à vendre ses droits à d'autres personnes afin qu'elles puissent monter leur propre affaire.

Lorsque je lui ai offert de lui acheter une de ses franchises, il m'a simplement dit : « Non. Tu as déjà beaucoup appris sur la façon de lancer ta propre entreprise ; n'abandonne pas maintenant. Les franchises sont pour les gens qui ne savent pas comment créer leur propre système, ou bien qui ne veulent pas le faire. De plus, tu n'as pas les 250 000 $ que je te demanderais. »

Aujourd'hui, il est difficile d'imaginer une ville sans McDonald's, Burger King ou Pizza Hut à chaque intersection. Et pourtant, il fut une époque, pas si lointaine, où ces chaînes n'existaient même pas.

Comment apprendre à devenir un P

J'ai appris à devenir un P en étant l'apprenti de père riche. Son fils et moi étions tous deux des E qui étudiaient pour devenir des P. C'est ainsi que de nombreuses personnes font cet apprentissage. On appelle cela une « formation sur le tas ». C'est de cette façon que des empires familiaux sont transmis de génération en génération.

Le problème est que peu de gens ont le privilège ou la chance d'être initiés aux affaires « dans les coulisses ». La majorité des programmes de formation en gestion portent bien leur nom : ils forment des gestionnaires. Très peu enseignent ce qu'il faut pour devenir un P.

Souvent, les gens restent coincés dans le quadrant T alors qu'ils se dirigeaient vers le quadrant P. Cela arrive principalement parce qu'ils n'ont pas créé un système suffisamment étoffé, et ils finissent par faire eux-mêmes partie intégrante de leur système. Les P qui réussissent ont développé un système qui fonctionne sans eux.

Il y a trois façons de passer rapidement dans le quadrant P.

1. ***Trouvez un mentor***.

   Père riche était mon mentor. Un mentor est quelqu'un qui a déjà fait ce que vous désirez faire et qui l'a réalisé avec succès. Ne cherchez pas un conseiller. Un conseiller est quelqu'un qui vous dit comment faire les choses, mais sans les avoir faites lui-même. La plupart des conseillers se situent dans le quadrant T. Le monde pullule de T qui vous disent comment devenir des P ou des I. Père riche était un mentor, et non un conseiller. Voici l'un des conseils les plus judicieux qu'il m'a donné :

   « Fais preuve de prudence lorsque tu demandes conseil à quelqu'un. Garde l'esprit ouvert et sois toujours conscient du quadrant d'où proviennent ces conseils. »

   Père riche m'a initié aux systèmes et à l'art du leadership, et non à la gestion de personnel. Les gestionnaires considèrent souvent leurs subordonnés comme des êtres inférieurs. Les leaders dirigent des gens qui sont souvent plus intelligents qu'eux.

   Une façon traditionnelle d'arriver à cette fin consiste à obtenir une MBA (maîtrise en administration des affaires) d'une école prestigieuse et à trouver un emploi qui permet de grimper rapidement les échelons.

Le programme de MBA est utile, car il enseigne les rudiments de la comptabilité et permet de faire le lien entre les données financières et les systèmes d'une entreprise. Toutefois, être détenteur d'une MBA ne veut pas dire que l'on a automatiquement les compétences requises pour administrer tous les éléments qui composent l'ensemble d'un système d'affaires.

Pour maîtriser le système d'affaires d'une grande entreprise, vous devrez y travailler entre 10 et 15 ans et en apprendre les différents aspects. Vous serez alors prêt à la quitter et à lancer votre propre affaire. Être à l'emploi d'une grande entreprise florissante équivaut à être rémunéré par son mentor.

Mais même avec un mentor et des années d'expérience, le premier ingrédient du succès reste le travail acharné. Il n'y a pas de création de systèmes d'affaires sans tâtonnements, sans frais légaux initiaux, sans paperasserie. Et tout cela en même temps que vous tentez de former votre personnel.

2. ***Acheter une franchise.***

Une autre façon d'acquérir des connaissances à propos des systèmes d'affaires consiste à acheter une franchise. Lorsque vous achetez une franchise, vous achetez un système « éprouvé ».

En achetant une franchise au lieu de créer votre propre système d'affaires, vous pouvez mettre l'accent sur le développement de vos ressources humaines. Le fait d'acheter le système élimine une importante variable lorsque vous apprenez à devenir un P. C'est parce qu'elles reconnaissent l'importance des systèmes éprouvés que de nombreuses banques consentent plus volontiers des prêts pour l'achat de franchises que pour la création de petites entreprises.

Une mise en garde : pour les gens dont la mentalité est de type T et qui ont tendance à se comporter comme quelqu'un qui « veut faire sa petite affaire », il est difficile de posséder une franchise. Si vous achetez un tel système, contentez-vous d'être un E. Respectez les règles. Rien n'est plus tragique que les batailles juridiques entre franchisés et franchiseurs. Et ces batailles surviennent quand les franchisés s'entêtent à faire les choses à leur manière, et non de la façon dont le

concepteur du système le souhaite. Si vous tenez absolument à faire votre petite affaire, faites-le après avoir maîtrisé le système et les gens.

Bien qu'il ait acheté une célèbre et onéreuse franchise de crème glacée, mon père très instruit a échoué. Même si le système était excellent, l'entreprise s'est effondrée. À mon avis, cet échec est attribuable au fait que tous ses associés étaient des E et des T qui n'ont pas su quoi faire quand les choses se sont corsées, et qu'ils ne se sont pas tournés vers l'entreprise mère pour obtenir de l'aide. La discorde a fini par s'installer parmi les associés, et l'entreprise a fait faillite. Ils avaient oublié qu'un véritable P est bien plus qu'un système. Il dépend également de gens qui possèdent les compétences requises pour gérer ce système.

Les banques ne prêtent pas d'argent à ceux qui ne possèdent pas de systèmes

Si une banque refuse de prêter de l'argent à une petite entreprise sans système, pourquoi le devriez-vous ? Des gens viennent presque chaque jour me présenter des projets en espérant que j'y injecte de l'argent.

La plupart du temps, je refuse pour une seule raison. Les gens qui cherchent du financement ne connaissent pas la différence entre un produit et un système. J'ai des amis qui m'ont demandé d'investir dans la production d'un nouveau disque compact, et d'autres qui voulaient que je les aide à mettre sur pied un nouvel organisme à but non lucratif dans le but de changer le monde. Même si le projet, le produit ou la personne me plaisent, je refuse si cette dernière n'a que peu ou encore pas d'expérience dans la création et la gestion d'un système d'affaires.

Ce n'est pas parce que vous savez chanter que vous comprenez le marketing, ou la finance et la comptabilité, ou la vente, les ressources humaines, et tout ce qui est nécessaire à la bonne marche et à la survie d'une entreprise.

Pour qu'une entreprise survive et prospère, tous ses systèmes doivent être opérationnels et fiables à 100 %. Par exemple, un avion est un système de systèmes. Si un avion décolle et que le système d'alimentation

en carburant fait défaut, il s'écrasera le plus souvent. Le corps humain est aussi un système de systèmes. La majorité d'entre nous avons perdu un être cher parce qu'un système vital a flanché. La même chose arrive en affaires.

C'est pourquoi il n'est pas facile de créer un système d'affaires infaillible. Ce sont les sous-systèmes que l'on oublie ou que l'on néglige qui font que l'avion s'écrase. Et c'est pourquoi j'investis rarement dans le projet d'un E ou d'un T qui me présente un nouveau produit ou une nouvelle idée. Les investisseurs professionnels ont plutôt tendance à favoriser des systèmes éprouvés dirigés par des gens compétents.

Si les banques ne prêtent de l'argent qu'en fonction de systèmes d'affaires infaillibles et des gens qui les font fonctionner, vous devriez faire de même si vous voulez montrer que vous êtes un investisseur habile.

3. ***Participer à une entreprise de marketing relationnel*** *(aussi appelé commercialisation à paliers multiples ou organisme de vente directe en réseau par cooptation)*.

   Tout comme avec les franchises, l'appareil judiciaire des États-Unis a d'abord tenté de proscrire le marketing relationnel. Certains pays l'ont interdit ou l'ont entravé sérieusement. Toute nouvelle idée ou tout nouveau système est souvent catalogué comme étant étrange ou louche. Au début, j'ai moi aussi pensé que le marketing relationnel était synonyme d'escroquerie. Mais les années ont passé et j'ai étudié les divers systèmes qu'offrent ces réseaux, j'ai été témoin aussi de la réussite de plusieurs amis qui ont choisi cette voie pour devenir des P, et j'ai changé d'avis.

   Après avoir laissé de côté mes préjugés et commencé à étudier le marketing relationnel, j'ai découvert que bien de gens se consacraient corps et âme à créer des entreprises rentables sur la foi de ce concept. Lorsque j'ai fait la rencontre de certains d'entre eux, j'ai pu constater à quel point leur entreprise pouvait influer sur la vie et sur l'avenir financier d'autrui. J'ai commencé à apprécier réellement la valeur du marketing relationnel.

   Ainsi, moyennant un droit d'inscription (généralement de l'ordre de 200 $), on peut acheter une part d'un système existant et se lancer

immédiatement en affaires. Étant donné les progrès en matière de traitement de l'information, ces entreprises sont entièrement automatisées. La paperasserie, le traitement des commandes, la distribution, la comptabilité et le suivi sont gérés à l'aide de logiciels.

Les nouveaux propriétaires d'entreprises peuvent canaliser tous leurs efforts à bâtir leur affaire en partageant ces ressources au lieu de se casser la tête avec tout ce que comporte habituellement le lancement d'une nouvelle entreprise.

Un de mes amis qui avait gagné plus d'un milliard de dollars dans l'immobilier en un an, a récemment adhéré au marketing relationnel. J'ai été étonné de le voir se lancer dans pareille entreprise, car il n'avait pas besoin d'argent. Lorsque je lui ai demandé pourquoi il le faisait, il m'a répondu : « J'ai étudié pour devenir comptable agréé et j'ai une MBA en finance. Quand les gens me demandent comment je suis devenu riche, je leur parle des transactions immobilières de plusieurs millions de dollars que je conclus et des centaines de milliers de dollars que me rapportent chaque année mes biens fonciers. Je remarque alors que certains d'entre eux s'effarouchent à cette idée et se retirent. Je sais, et ils savent, que leurs chances d'investir à coup de millions de dollars dans l'immobilier comme je le fais sont minces ou pratiquement nulles. Non seulement ils n'ont pas les connaissances requises, mais ils ne disposent pas des capitaux nécessaires.

« J'ai donc commencé à chercher le moyen de les aider à générer un revenu sans exploitation active comme je l'ai fait dans l'immobilier, sans qu'ils doivent pour cela retourner à l'école pendant 6 ans et passer 12 ans à investir dans ce milieu. Je crois que le marketing relationnel donne l'occasion aux gens de générer des revenus qui leur permettent de survivre pendant qu'ils apprennent à devenir des investisseurs professionnels. C'est pourquoi je leur recommande le marketing relationnel. Même s'ils ont peu d'argent, ils peuvent "participer sans fonds propres" pendant cinq ans et générer suffisamment de revenus sans exploitation active pour commencer à investir. En créant leur propre système d'affaires, ils auront le temps libre nécessaire pour apprendre, et ils amasseront les capitaux requis pour investir avec moi dans des projets d'envergure. »

Après avoir effectué quelques recherches, mon ami a adhéré à une entreprise de marketing relationnel en tant que propriétaire d'entreprise et il a créé un réseau avec des gens qui souhaitent un jour investir avec lui. Aujourd'hui, il a du succès en affaires et en tant qu'investisseur. Il m'a dit : « Au départ, je l'ai fait parce que je voulais aider les gens à trouver les capitaux nécessaires pour investir, et je suis maintenant en train de devenir encore plus riche grâce à une toute nouvelle entreprise. »

Il anime des séances de formation deux fois par mois, le samedi. Lors de la première rencontre, il parle des systèmes d'affaires et de la main-d'œuvre, c'est-à-dire de la façon dont on peut devenir un P. À la deuxième rencontre, il enseigne les rudiments de la finance et il traite d'intelligence financière. Il enseigne à ses participants à devenir des I avertis. Ses classes sont de plus en plus fréquentées.

Comme moi, il recommande le cheminement suivant :

Une franchise personnelle

Et c'est pourquoi je suggère aujourd'hui aux gens d'envisager le marketing relationnel. De nombreuses franchises célèbres coûtent un million de dollars ou plus. Se lancer dans le marketing relationnel – comme je le disais tout à l'heure – équivaut à acheter une franchise personnelle, souvent pour moins de 200 $.

Je sais que le marketing relationnel demande beaucoup de travail. Mais quel que soit le quadrant, le succès se mesure au travail accompli. Personnellement, je ne tire pas mes revenus comme propriétaire d'une entreprise de marketing relationnel. J'ai étudié quelques entreprises de ce

type et les systèmes de rémunération qu'elles offraient. Je me suis joint à plusieurs d'entre elles à cause de la qualité de leurs produits, que je me suis contenté d'utiliser en tant que consommateur.

Si je puis me permettre de vous faire une recommandation, c'est de vous trouver une bonne organisation pour vous aider à passer du côté droit du Quadrant du CASHFLOW, et de vous concentrer non pas tant sur le produit que sur ce que l'entreprise peut vous apprendre. Certaines entreprises de marketing relationnel s'intéressent à vous uniquement pour que vous vendiez leurs produits à vos amis. Alors que d'autres veulent faire votre éducation financière et vous aider à réussir.

Grâce à mes recherches sur le milieu des entreprises de marketing relationnel, j'ai découvert que l'on peut y apprendre deux choses essentielles pour réussir en tant que P :

1. Pour réussir, il vous faut apprendre à surmonter la crainte d'être rejeté et cesser de vous préoccuper de ce que les autres vont dire à votre sujet. J'ai très souvent rencontré des gens qui s'interdisaient d'agir uniquement à cause de ce que pourraient dire leurs amis s'ils faisaient quelque chose de différent. Je les comprends, car j'étais exactement comme eux. Je suis originaire d'une petite ville où tous connaissaient les faits et gestes de chacun. Si quelqu'un n'aimait pas ce que vous faisiez, toute la ville en entendait parler.

   L'une des phrases que je me répétais sans cesse était : « *Ce que vous pensez de moi, cela ne me regarde pas. Ce qui compte, c'est ce que je pense de moi-même.* »

   Ce n'est pas parce qu'il aimait les photocopieurs que père riche m'a encouragé à travailler dans le domaine de la vente chez Xerox Corporation pendant quatre ans, mais plutôt parce qu'il voulait que je vainque ma timidité et ma crainte du rejet.

2. Pour réussir, vous devez aussi apprendre à diriger les gens. Travailler avec différents types de personnes est l'aspect le plus difficile des affaires. J'ai remarqué que les gens qui réussissent dans quelque entreprise que ce soit sont des leaders naturels. Bien

s'entendre avec les autres et les inspirer est une habileté inestimable. Et c'est une habileté qui peut être acquise.

Comme je l'ai dit précédemment, la transition du côté gauche vers le côté droit du quadrant ne porte pas tant sur ce que vous faites, mais sur ce que vous devez devenir. Si vous apprenez à accepter le rejet, à ignorer ce que les autres pourraient penser de vous, et comment diriger les gens, vous trouverez la prospérité. J'appuie n'importe quelle entreprise de marketing relationnel qui s'engage d'abord à vous faire grandir en tant qu'être humain, et non en tant que vendeur. Il faut donc chercher :

1. Une entreprise florissante dont le système de distribution et le système de rémunération ont fait leurs preuves pendant des années.
2. Une entreprise à qui s'offre une sphère d'action attrayante, dans laquelle vous croyez et vous pouvez vous engager avec confiance avec d'autres personnes.
3. Une entreprise offrant des programmes de formation continue mettant l'accent sur le développement personnel. La confiance en soi est cruciale lorsqu'on évolue du côté droit du Quadrant du CASHFLOW.
4. Une entreprise dotée d'un bon programme d'encadrement. Vous voulez apprendre auprès de leaders, et non de conseillers, auprès de gens qui sont déjà des leaders du côté droit du quadrant et qui souhaitent vous voir réussir.
5. Une entreprise composée de gens que vous respectez et dont la compagnie vous est agréable.

Si et seulement si l'entreprise répond à ces cinq critères, vous pouvez alors vous pencher sur le produit. Trop de gens s'attardent d'abord au produit et négligent de considérer le système administratif et l'entreprise qui se trouvent derrière celui-ci. L'argumentaire de vente de certaines des entreprises que j'ai étudiées était : « Le produit se vend tout seul. C'est facile. » Si vous voulez devenir vendeur, un T, alors c'est le produit qui prime. Mais si vous envisagez de devenir un P à long terme, ce sont le système, la formation continue et les gens qui revêtent le plus d'importance.

Un ami et collègue qui connaît bien cette industrie m'a rappelé la valeur du temps, l'un de nos atouts les plus précieux. La véritable réussite dans une entreprise de marketing relationnel est quand votre investissement en temps et en dur labeur à court terme se traduit par des revenus sans exploitation active à long terme. Lorsque vous avez bâti une entreprise solide, vous pouvez cesser de travailler et continuer à en tirer vos revenus. Mais si vous voulez devenir un leader, la clé du succès la plus importante dans cette aventure reste toutefois votre engagement à long terme, ainsi que celui de l'entreprise.

Un système est un pont qui mène à la liberté

Vivre sans domicile fixe n'est pas une expérience que je souhaite revivre. Cependant, c'est une expérience qui a été très enrichissante pour Kim et moi. Aujourd'hui, la liberté et la sécurité ne se trouvent pas tant dans ce que nous possédons, mais plutôt dans ce que nous savons être en mesure de créer avec confiance.

Depuis cette époque, nous avons créé ou nous avons contribué à la mise sur pied d'une société immobilière, d'une entreprise pétrolière, d'une société minière et de deux entreprises de formation. Le processus d'apprentissage en vue d'élaborer un système d'affaires efficace nous a donc été bénéfique. Toutefois, je ne recommande ce processus à personne, sauf si quelqu'un veut véritablement s'y engager.

Jusqu'à il y a seulement quelques années, il fallait être brave ou riche pour réussir dans le quadrant P. Kim et moi avons été braves, car nous étions loin d'être riches. La raison pour laquelle un si grand nombre de gens stagnent du côté gauche du quadrant est qu'ils trouvent trop élevés les risques associés à la création de leur propre système d'affaires. À leurs yeux, il est plus sage de conserver leur sécurité d'emploi.

Aujourd'hui, en grande partie grâce aux progrès technologiques, les risques inhérents au fait d'être propriétaire d'entreprise sont grandement réduits, et pratiquement n'importe qui peut maintenant posséder son propre système d'affaires et développer une activité existante.

Les franchises et les entreprises de marketing relationnel ont largement simplifié les choses. Il suffit d'acquérir les droits d'un système éprouvé, et il ne reste plus qu'à en développer les ressources humaines.

Comparez ce système d'affaires à un pont qui vous permettra de passer en toute sécurité du côté gauche au côté droit du Quadrant du CASHFLOW.

---

1. N. de la T. : Effet que la prédiction d'un événement ou la croyance à sa venue, chez un sujet impliqué dans la situation, exerce sur la réalisation de la prédiction.

CHAPITRE 5

Les cinq catégories d'investisseurs

Investir est la clé de la liberté financière.

Mon père pauvre disait souvent : « Investir est risqué. »

Père riche disait souvent : « Ne pas avoir d'éducation financière est risqué. »

Aujourd'hui, la majorité des gens savent qu'ils doivent investir. Le problème est que, comme mon père pauvre, ils croient qu'investir est risqué – et investir est effectivement risqué si vous n'avez pas d'éducation financière, d'expérience et d'information.

Apprendre à investir est important parce qu'investir est la clé de la liberté financière. Il y a cinq conséquences pour les gens qui n'investissent pas ou qui investissent mal :

1. Ils travaillent dur pendant toute leur vie.
2. Ils s'inquiètent à propos de l'argent pendant toute leur vie.
3. Ils dépendent des autres, par exemple de leur famille, d'un régime de retraite d'entreprise ou gouvernemental, pour subvenir à leurs besoins.
4. Les frontières de leur vie sont définies par l'argent.
5. Ils ne connaîtront jamais la véritable liberté.

Père riche disait souvent : « Tu ne connaîtras jamais la véritable liberté tant que tu n'auras pas atteint la liberté financière. » Il voulait dire par là qu'apprendre à investir est plus important que d'apprendre à exercer une profession. Il disait : « Lorsque tu étudies dans le but d'exercer une

profession, disons pour devenir médecin, tu apprends à travailler pour de l'argent. Apprendre à investir, c'est apprendre à faire travailler l'argent pour toi. Dès que tu as de l'argent qui travaille pour toi, tu as la clé de la liberté. » Il disait aussi : « Plus tu as d'argent qui travaille pour toi, moins tu paies d'impôts – si tu es un véritable investisseur. »

Apprendre à investir

J'avais 9 ans lorsque père riche a commencé à me préparer à évoluer dans le quadrant I. Il utilisait le jeu Monopoly comme outil d'apprentissage. Il ne cessait de répéter : « L'une des meilleures formules pour s'enrichir se trouve dans le jeu Monopoly. Rappelle-toi toujours cette formule : quatre maisons vertes, un hôtel rouge. »

Le jeu Monopoly est un jeu de cashflow. Par exemple, si vous avez une maison située sur un terrain qui vous appartient et que vous touchez 10 $, cela représente un cashflow mensuel de 10 $. Deux maisons, 20 $. Trois maisons, 30 $. Et un hôtel rouge, 50 $. Plus le nombre de maisons vertes et d'hôtels rouges est élevé, plus important est le cashflow, moins vous travaillez, moins vous payez d'impôts, et plus vous êtes libre.

C'est un jeu simple qui livre une grande leçon.

Père riche jouait au Monopoly dans la vraie vie. Il nous emmenait souvent, son fils et moi, visiter ses maisons vertes – des maisons qui deviendraient un jour un grand hôtel rouge situé sur Waikiki Beach.

En grandissant, j'ai observé père riche en train de jouer au Monopoly dans la vraie vie et j'ai assimilé de précieuses leçons à propos de l'investissement. En voici quelques-unes :

- Investir n'est pas risqué.
- Investir est amusant.
- Investir peut faire de vous quelqu'un de très, très riche.
- Et plus important encore, investir peut vous apporter la liberté – vous libérer du fardeau qui consiste à gagner votre vie et à vous préoccuper de vos finances.

Autrement dit, si vous faites preuve d'intelligence financière, vous pouvez construire un pipeline de cashflow pour la vie – un pipeline qui générera de l'argent peu importe la conjoncture économique, peu importe les fluctuations du marché. Votre cashflow augmente automatiquement avec l'inflation et, en même temps, vous permet de payer moins d'impôts.

Je ne dis pas que l'immobilier est la seule façon d'investir. J'utilise le jeu Monopoly uniquement à titre d'exemple pour illustrer comment le riche peut s'enrichir encore davantage. Un individu peut générer un revenu sous forme de dividendes sur des actions, d'intérêts sur des obligations, ou de redevances sur le pétrole, des livres et des brevets. En d'autres termes, il y a de nombreuses avenues qui mènent à la liberté financière.

Les « experts » financiers

Malheureusement, étant donné l'absence d'éducation financière dans les écoles, la majorité des gens confient aveuglément leur argent à des gens qui se croient des experts financiers : banquiers, planificateurs financiers et courtiers en valeurs mobilières. Cependant, la majorité de ces « experts » ne sont pas vraiment des investisseurs qui évoluent dans le quadrant I. Ils sont en général des employés du quadrant E et ils touchent un chèque de paie, ou encore des conseillers financiers indépendants du quadrant T qui touchent des honoraires et des commissions. La majorité des « experts » ne peuvent pas se permettre d'arrêter de travailler, tout simplement parce qu'ils n'ont pas d'investissements qui travaillent pour eux.

Warren Buffett a dit : « Wall Street est le seul endroit où les gens se rendent en Rolls Royce pour obtenir des conseils de ceux qui prennent le métro. »

Si les gens n'ont pas une solide éducation financière, ils sont incapables de dire si un conseiller financier est un vendeur ou un escroc, un fou ou un génie. N'oubliez pas que tous les escrocs sont gentils. S'ils ne l'étaient pas en vous disant ce que vous souhaitez entendre, vous ne les écouteriez pas.

Il n'y a rien de mal à être un vendeur. Nous avons tous quelque chose à vendre. Toutefois, comme le dit Warren Buffett : « Ne demandez jamais à

un coiffeur si vous avez besoin d'une coupe de cheveux. » De nombreux individus sont suffisamment désespérés pour vous dire et vous vendre n'importe quoi, uniquement pour obtenir votre argent.

Chose intéressante, la vaste majorité des investisseurs ne rencontrent jamais la personne à qui ils confient leur argent. Dans la majeure partie du monde occidental, les employés voient leur chèque de paie automatiquement débité d'une certaine somme, de la même façon que le service fiscal prélève les impôts. En Amérique, de nombreux travailleurs permettent tout simplement à leur employeur de prélever une somme sur leur salaire et de le placer dans un fonds de retraite, ce qui est sans doute la pire façon d'investir pour la retraite. *(Le plan 401 (k) américain porte un nom différent selon les pays. En Australie, on parle de régime de retraite, au Japon, c'est comme aux États-Unis, et au Canada, on l'appelle REER.)*

Je dis que le 401 (k) est probablement la pire façon d'investir en vue de la retraite pour les raisons suivantes :

1. ***Le magazine* TIME *est d'accord avec moi.***

   Le magazine *TIME* a publié une série d'articles au fil des ans, remettant en question le bien-fondé de cette pratique qui consiste à mettre en danger la retraite de tant de gens. LE *TIME* a prédit que des millions d'individus n'auront pas assez d'argent pour se retirer après avoir confié leur argent à des étrangers pendant toute leur vie.

   Un plan 401 (k) typique absorbe 80 % des profits. L'investisseur pourra en toucher 20 % s'il a de la chance. L'investisseur avance 100 % de l'argent et prend 100 % des risques. Le plan 401 (k) avance 0 % de l'argent et prend 0 % des risques. L'employeur fait de l'argent, même si l'employé en perd.

2. ***L'impôt joue contre vous dans le cadre d'un plan 401 (k).***

   Les gains en capitaux à long terme sont imposés à un taux inférieur d'environ 15 %. Mais les gains générés par un plan 401 (k) le sont au taux d'imposition ordinaire sur le revenu qui est d'environ 40 %, le plus élevé des trois types de revenus, qui sont :

   - Salaires ordinaires

- Placements de portefeuille
- Revenus hors exploitation

Si vous voulez retirer de l'argent de votre plan 401 (k) avant la retraite, vous devrez payer une pénalité fiscale de l'ordre de 10 %.

3. ***Vous n'avez aucune garantie en cas de krach boursier.***

   Pour conduire une voiture, je dois avoir une assurance en cas de collision. Lorsque j'investis dans l'immobilier, j'ai une assurance en cas d'incendie ou d'autres pertes. Et pourtant, l'individu qui investit dans un plan 401 (k) ne bénéficie d'aucune assurance en cas de pertes attribuables à un effondrement du marché.

4. ***Le plan 401 (k) est tout indiqué pour les gens qui souhaitent être pauvres lorsqu'ils prendront leur retraite.***

   C'est pour cette raison que les planificateurs financiers disent souvent : « Lorsque vous prendrez votre retraite, vous serez imposé à un taux plus bas. » Ils présument que votre revenu diminuera et s'inscrira dans une tranche d'imposition inférieure. Si, par contre, si vous êtes riche lorsque vous vous retirez et que vous avez investi dans un plan 401 (k), il est possible que vous payiez davantage d'impôts qu'avant. Les investisseurs astucieux tiennent compte des impôts avant d'investir.

La triste vérité à propos des conseillers financiers et des gestionnaires de caisses de retraite, c'est qu'ils ne sont pas des investisseurs. La majorité d'entre eux sont des employés qui évoluent dans le quadrant E. L'une des raisons pour lesquelles tant de pensions de l'État et de régimes de retraite syndicaux sont en difficulté est que ces employés ne sont pas formés pour investir. La majorité d'entre eux n'ont pas l'éducation financière requise pour faire face aux réalités de la vie.

Et pour empirer les choses, la majorité des « experts » financiers conseillent aux investisseurs non avertis d'« investir à long terme dans un portefeuille bien diversifié, composé d'actions, d'obligations et de fonds communs de placement ».

Pourquoi ces « experts » financiers du quadrant E ou ces vendeurs du quadrant T, déguisés en investisseurs du quadrant I, vous conseillent-ils de faire ça ? Parce qu'ils sont rémunérés non pas en fonction de l'argent

qu'ils gagnent pour vous, mais en fonction des sommes que vous leur confiez à long terme. Plus longtemps ils gèrent votre argent, plus ils sont payés.

Les vrais investisseurs ne laissent pas dormir ainsi leur argent. Ils le font circuler. C'est une stratégie connue sous le nom de « vitesse de circulation des capitaux ». L'argent du véritable investisseur est toujours en mouvement, servant à acquérir de nouveaux actifs qui, à leur tour, permettront l'acquisition d'actifs supplémentaires. Seuls les amateurs « placent » leur argent.

Je ne dis pas que les plans 401 (k) sont mauvais, même si je n'y investirais jamais. J'estime qu'ils coûtent trop cher, qu'ils sont trop risqués, peu efficients sur le plan fiscal et injustes pour l'investisseur.

Je dis qu'il existe de meilleures façons d'investir, mais elles nécessitent une éducation financière.

Quel est le meilleur investissement ?

L'investisseur moyen ne connaît pas la différence entre investir pour générer un cashflow et investir pour toucher un gain en capital. La majorité des investisseurs investissent pour toucher un gain en capital, espérant que la valeur de leurs actions ou de leur maison augmentera. Tant et aussi longtemps qu'il rentre plus d'argent qu'il n'en sort, votre investissement est un bon investissement.

Gardez à l'esprit le fait que ce n'est pas la classe d'actifs qui fait qu'une personne est riche ou pauvre. Par exemple, lorsqu'une personne me demande : « L'immobilier est-il un bon investissement ? », je lui réponds : « Je ne sais pas. Êtes-vous un bon investisseur ? » Ou si elle me demande : « Les actions sont-elles un bon investissement ? » Ma réponse demeure la même : « Je ne sais pas. Êtes-vous un bon investisseur ? » Ce que je veux dire, c'est que ce n'est jamais l'investissement ou la classe d'actifs qui importe. Le succès ou l'échec, la richesse ou la pauvreté, dépendent uniquement de l'intelligence financière de l'investisseur. Un investisseur averti gagnera des millions à la Bourse. Un amateur perdra des millions.

Tragiquement, la majorité des gens ne croient pas qu'il est important d'apprendre à investir. C'est pour cette raison que la majorité des gens pensent qu'investir est risqué et qu'ils confient leur argent à des « experts » qui sont rarement des investisseurs, mais des vendeurs qui gagnent de l'argent, peu importe si l'investisseur en empoche ou en perd.

Les cinq catégories d'investisseurs

Dans le quadrant I, on retrouve cinq catégories ou types d'investisseurs.

Catégorie 1 : L'investisseur qui n'a aucune intelligence financière

En Amérique, le pays qui a déjà été le plus riche du monde, plus de la moitié de la population s'inscrit au bas de l'échelle du quadrant I. Ces individus n'ont tout simplement rien à investir.

Beaucoup de gens très prospères entrent dans cette catégorie. Ils gagnent beaucoup d'argent – et en dépensent encore plus.

J'ai un ami qui semble être très riche. Il a un bon emploi comme courtier immobilier, une femme superbe et trois enfants qui fréquentent l'école privée. Ils vivent à San Diego, dans une magnifique maison avec vue sur l'océan Pacifique. Sa femme et lui conduisent de luxueuses voitures européennes. Lorsque son fils et ses filles ont atteint l'âge de conduire, eux aussi se sont retrouvés au volant de voitures coûteuses. Cette famille a l'air riche, mais elle n'a en fait que de mauvaises dettes. Elle a l'air riche, mais elle est plus pauvre que la majorité des gens pauvres.

Aujourd'hui, ils n'ont plus de toit. Lorsque le marché immobilier s'est effondré, mon ami a fait de même. Il n'a plus été capable de payer les intérêts sur la dette qu'il avait accumulée.

Lorsque nous étions plus jeunes, ce même ami gagnait beaucoup d'argent. Malheureusement, c'est sa piètre intelligence financière – zéro – qui à long terme a fait de lui un zéro. De fait, il croule tellement sous les

dettes qu'il est nettement sous l'échelon le plus bas des catégories d'investisseurs.

Comme beaucoup de gens, tout ce qu'il achète perd aussitôt de sa valeur ou lui coûte de l'argent. Il n'achète rien qui l'enrichisse.

Catégorie 2 : L'épargnant-perdant

De nombreux individus croient qu'il est judicieux d'économiser. Le problème est que, aujourd'hui, l'« argent » n'est plus de l'argent. Aujourd'hui, les gens économisent de la « fausse » monnaie, de l'argent qui peut être fabriqué à la vitesse de la lumière.

En 1971, le président Nixon a mis fin à la convertibilité du dollar en or, et l'argent est devenu dette. Si les prix ont monté depuis 1971, c'est principalement parce que les États-Unis ont maintenant le pouvoir d'imprimer de l'argent pour payer leurs factures.

De nos jours, les épargnants sont les plus grands perdants. Depuis 1971, le dollar américain a perdu 95 % de sa valeur comparativement à l'or. Et il ne lui faudra pas encore 40 ans pour perdre les 5 % de valeur qui lui restent.

Rappelez-vous que, en 1971, l'or valait 35 $ l'once. Quarante ans plus tard, il en valait 1 400 $ l'once. Cela représente une perte massive de pouvoir d'achat pour le dollar. Et le problème s'aggrave à mesure que la dette nationale augmente, atteignant les billions de dollars, et que les États-Unis continuent d'imprimer davantage de « fausse » monnaie.

Alors que la Réserve fédérale américaine et les banques centrales partout dans le monde impriment des billions de dollars à une vitesse hallucinante, chaque billet fait grimper les impôts et l'inflation. En dépit de ce fait, des millions de gens continuent de croire qu'économiser est judicieux. Ça l'était lorsque l'argent était encore de l'argent.

Le plus grand marché du monde est le marché obligataire. Le mot « obligation » est synonyme de « épargne ». Il y a plusieurs types d'obligations pour divers types d'épargnants : les obligations du Trésor américain, les obligations de sociétés, les obligations municipales et les obligations à haut risque.

Pendant des années, on a cru que les obligations d'État et les obligations municipales étaient des valeurs sûres. Et puis, il y a eu cette crise financière qui a débuté en 2007. Comme beaucoup d'entre vous le savez, cette crise a été provoquée par des obligations hypothécaires telles que les titres adossés à des créances hypothécaires ou TACH, également connus sous le nom de dérivés. Des millions de ces obligations hypothécaires étaient composées de prêts hypothécaires à risque, c'est-à-dire de prêts consentis à des emprunteurs à haut risque. Vous vous rappelez peut-être que certains de ces emprunteurs n'avaient ni revenu ni emploi. Et pourtant, ils achetaient des maisons qu'ils ne pourraient jamais payer.

Les banquiers de Wall Street ont pris ces prêts hypothécaires à risque et les ont présentés comme des obligations, obtenant ainsi comme par magie un instrument financier de premier ordre, et ils les ont vendues à des institutions, des banques, des gouvernements et des investisseurs individuels. À mes yeux, c'est de la fraude. Mais c'est ainsi que fonctionne le système bancaire.

Lorsque les emprunteurs à haut risque n'ont plus été capables de payer les intérêts sur leur prêt hypothécaire, ces TACH ont commencé à s'effondrer partout dans le monde.

Fait intéressant, c'est Moody's, l'agence de Warren Buffett, qui a accordé la notation financière AAA à ces prêts hypothécaires à risque, la plus élevée qui soit pour des obligations.

Aujourd'hui, de nombreuses personnes considèrent que ce sont les grandes banques, comme Goldman Sachs et J. P. Morgan, qui sont responsable de la crise. Toutefois, si quelqu'un devrait être blâmé pour cette crise, c'est bien Warren Buffett. C'est un homme intelligent et il savait ce qu'il faisait. Moody's a donné sa bénédiction à de la viande pourrie comme s'il s'agissait de bœuf de première qualité. C'est criminel.

Le problème, c'est que ces obligations ont maintenant des répercussions partout dans le monde. Aujourd'hui, des pays tels que l'Irlande et la Grèce connaissent de sérieuses difficultés, étant incapables de payer les intérêts sur leurs obligations. Aux États-Unis, les gouvernements et les municipalités risquent la faillite et sont incapables de payer les intérêts sur leurs obligations.

En 2011, des millions d'individus, de nombreux retraités, des caisses de retraite, des gouvernements et des banques se trouvent dans une situation précaire alors que le marché obligataire prouve à quel point les obligations ne sont pas des valeurs sûres.

De plus, l'inflation croissante fait des obligations un investissement encore plus risqué, et c'est pourquoi les épargnants qui ne savent qu'économiser sont des perdants. Par exemple, si une obligation rapporte 3 % d'intérêt et que l'inflation se situe à 5 %, la valeur de ces 3 % s'effondre et déprécie la valeur du placement pour l'investisseur.

La Chine pourrait bien être la plus grande perdante. Elle détient un billion de dollars en obligations américaines. Chaque fois que le gouvernement des États-Unis dévalue le dollar en imprimant davantage de billets verts et en émettant davantage d'obligations, la valeur de l'investissement d'un billion de dollars de la Chine dégringole. Si la Chine cesse d'acheter des obligations du Trésor américain, l'économie mondiale sera paralysée et s'effondrera.

Des millions de retraités se trouvent dans la même situation que la Chine. Ces individus qui avaient besoin d'un revenu stable après avoir pris leur retraite croyaient que les obligations du Trésor américain étaient sûres. Aujourd'hui, alors que les gouvernements, grands et petits, se retrouvent fauchés et que l'inflation augmente, les retraités découvrent que les épargnants qui ont misé sur les obligations sont perdants.

Les obligations municipales sont des reconnaissances de dettes émises par des États, des villes, des hôpitaux, des écoles et autres institutions publiques. L'un des avantages des obligations municipales est qu'un grand nombre d'entre elles sont exonérées d'impôt. Le problème, c'est qu'elles ne sont pas sans risque.

Des millions d'individus qui ont investi dans des obligations municipales découvrent maintenant que ces obligations se trouvent dans une situation critique. Aux États-Unis, plus de 3 billions de dollars sont investis dans des obligations municipales. On estime que les deux tiers de ces obligations sont maintenant à risque parce que ces institutions publiques n'ont plus un sou. Si davantage d'argent n'est pas injecté, les États-Unis pourraient imploser alors que les États, les villes, les hôpitaux et les écoles commenceront à manquer à leurs engagements, tout comme

les propriétaires de maisons à haut risque ont été incapables de rembourser leur hypothèque.

Le marché obligataire est le plus grand marché du monde, plus grand que la Bourse ou le marché immobilier. Cela s'explique par le fait que la majorité des gens sont des épargnants – des investisseurs de catégorie 2. Malheureusement, après 1971, lorsque les règles de l'argent ont changé, les épargnants sont devenus les plus grands perdants, même s'ils croyaient économiser en investissant dans des obligations.

N'oubliez pas que les épargnants, les porteurs d'obligations, et la majorité des gens qui placent de l'argent dans une caisse de retraite, sont des individus qui immobilisent leur argent en investissant à long terme, alors que les investisseurs professionnels le font circuler. Les investisseurs professionnels investissent leur argent dans un actif, récupèrent leur mise sans vendre l'actif, et puis acquièrent encore davantage d'actifs. C'est pour cette raison que les épargnants qui immobilisent leur argent sont les plus grands perdants.

Catégorie 3 : Les gens trop occupés

On trouve dans cette catégorie l'investisseur qui est trop occupé pour apprendre à investir. De nombreux investisseurs de cette catégorie sont des gens très instruits, mais ils sont tout simplement trop occupés par leur carrière, leur famille, leurs loisirs et leurs vacances. Par conséquent, ils préfèrent demeurer financièrement naïfs et confient leur argent à quelqu'un d'autre qui le gérera à leur place.

C'est à cette catégorie qu'appartiennent la plupart des gens qui cotisent à un plan 401 (k), à un compte de retraite individuel et même de très riches investisseurs. Ils confient tout simplement leur argent à un « expert » et espèrent ensuite de tout leur cœur que leur expert en est vraiment un.

Peu après qu'a éclaté la crise financière en 2007, beaucoup de gens prospères ont découvert que l'expert en qui ils avaient mis leur confiance n'en était absolument pas un et, pire encore, qu'il n'était pas digne de cette confiance.

En l'espace de quelques mois, des billions de dollars se sont évaporés alors que les marchés de l'immobilier et des valeurs mobilières s'effondraient. Paniqués, les investisseurs ont téléphoné à leurs conseillers et les ont suppliés de les sauver.

Quelques riches investisseurs se sont rendu compte que leurs conseillers n'étaient en fait que des escrocs très habiles pour qui la combine de Ponzi n'avait pas de secret. La combine de Ponzi est un montage financier frauduleux qui consiste à rémunérer les investisseurs avec des fonds procurés par d'autres investisseurs. Tout va bien tant que de nouveaux investisseurs injectent de l'argent. Aux États-Unis, Bernie Madoff est devenu célèbre pour s'être « enrichi » avec des milliards de dollars appartenant à des gens riches.

Il y a des combines de Ponzi légales et des combines de Ponzi illégales. La Sécurité sociale est une combine de Ponzi légale, tout comme la Bourse. Dans les deux cas, le système fonctionne tant et aussi longtemps que de l'argent frais circule. Si cet approvisionnement cesse, le système – qu'il s'agisse de celui de Madoff, de la Sécurité sociale ou de Wall Street – s'effondre.

Le problème avec les investisseurs de catégorie 3, ces gens trop occupés, c'est qu'ils n'apprennent rien lorsqu'ils perdent leur argent. Ils n'ont pour toute expérience qu'une mauvaise expérience. Ils ne peuvent que blâmer leur conseiller, le marché ou le gouvernement. Il est difficile de tirer un enseignement de ses erreurs quand on ignore quelles erreurs ont été commises.

Catégorie 4 : Les investisseurs qui se croient des professionnels

Il s'agit des investisseurs indépendants que l'on trouve dans le quadrant T. De nombreux retraités deviennent des investisseurs de catégorie 4.

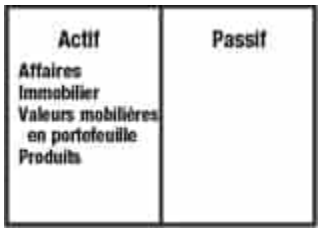
Ces investisseurs peuvent acheter et vendre quelques actions, souvent par l'entremise d'un courtier exécutant. Après tout, pourquoi devraient-ils payer des commissions élevées à une maison de courtage lorsqu'ils peuvent faire leurs propres recherches et prendre leurs propres décisions ?

S’ils investissent dans l’immobilier, les non-spécialistes trouvent eux-mêmes des propriétés, les rénovent et les gèrent. Et s’ils ne jurent que par l’or, ils achèteront et entreposeront or et argent.

Dans la majorité des cas, ces pseudo-professionnels ont très peu ou pas du tout d’éducation financière formelle. Après tout, s’ils peuvent tout faire eux-mêmes, pourquoi apprendre quoi que ce soit ?

S’ils suivent un cours ou deux, c’est souvent dans un domaine de connaissances très étroit. Par exemple, s’ils aiment les opérations sur actions, ils ne s’intéresseront qu’à ce sujet. La même chose est vraie pour les gens qui investissent à petite échelle dans l’immobilier.

À l’âge de 9 ans, lorsque père riche a entrepris de m’éduquer financièrement avec le jeu Monopoly, il voulait que j’acquière une vue d’ensemble du monde de l’investissement. Voici certaines des classes d’actifs qu’il souhaitait me voir étudier pendant toute ma vie.



Alors que de plus en plus de gens comprennent qu’ils doivent investir, ils sont des millions à devenir de petits investisseurs de catégorie 4 dans ces quatre classes d’actifs.

Après le krach de 2007, des millions de gens sont devenus des entrepreneurs et ont créé de petites entreprises, et ils ont été nombreux à investir dans l’immobilier alors que les prix étaient bas. La majorité d’entre eux, toutefois, tentent leur chance dans les opérations sur actions et le picorage de titres. Alors que le dollar perd de la valeur, des millions de gens se tournent vers l’or et l’argent.

Évidemment, ceux qui investissent aussi dans leur éducation financière en suivant régulièrement des cours et en embauchant un coach pour améliorer leur rendement devanceront ceux qui agissent seuls.

Forts d’une solide éducation financière, quelques investisseurs de catégorie 4 se hisseront à l’échelon supérieur, celui des investisseurs de

catégorie 5, les capitalistes.

Catégorie 5 : Les capitalistes

C'est la catégorie à laquelle appartiennent les gens les plus riches du monde. L'investisseur de catégorie 5, un capitaliste, est un propriétaire d'entreprise dans le quadrant P qui investit dans le quadrant I.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, l'investisseur de catégorie 4 est un pseudo-professionnel du quadrant T qui investit dans le quadrant I.

Voici quelques exemples des différences qu'il y a entre un investisseur de catégorie 4 et un capitaliste de catégorie 5.

1. Le T utilise généralement son propre argent pour investir. Le P utilise généralement l'argent des autres pour investir. C'est l'une des différences majeures entre les investisseurs des catégories 4 et 5.
2. Le T travaille souvent en solo. (T rime également avec Très futé.)

   Le P investit avec une équipe. Il n'est pas nécessaires que les investisseurs du quadrant P soient les plus futés. Il suffit qu'ils aient une équipe de gens avertis.

   La majorité des gens savent que deux têtes valent mieux qu'une. Pourtant, de nombreux investisseurs du quadrant T croient qu'ils sont les gens les plus intelligents du monde.
3. Le T gagne moins d'argent que le P.
4. Le T paie souvent plus d'impôts que le P.
5. Le T est aussi un individualiste. Et plus il l'est, plus il gagne d'argent.

   Le P doit être généreux. Plus il l'est, plus il gagne d'argent.
6. Il est difficile de rassembler des capitaux pour l'investisseur qui évolue dans le quadrant T. L'investisseur du quadrant P n'a aucune difficulté à rassembler des capitaux. Une fois qu'un individu sait comment ériger une entreprise dans le quadrant P,

son succès attire l'argent. Il devient facile de rassembler des capitaux dans le quadrant I si l'on a réussi dans le quadrant P. C'est le grand « si ».

Cette facilité à rassembler des capitaux est la plus grande différence entre la réussite dans le quadrant T et la réussite dans le quadrant P. Une fois qu'un individu a réussi dans le quadrant P, la vie est aisée. Tout le défi se trouve dans l'atteinte de cette réussite.

Le problème avec la réussite dans le quadrant T, c'est que rassembler des capitaux est toujours difficile.

Par exemple, il est facile pour une entreprise du quadrant P d'entrer en Bourse en émettant des actions. L'histoire de Facebook est un exemple moderne de cette facilité à rassembler des capitaux pour une entreprise du quadrant P. Si Facebook n'était demeurée qu'une petite firme-conseil spécialisée dans le Web, il lui aurait été très difficile de rassembler des capitaux.

McDonald's est un autre exemple. Si McDonald's n'était demeuré qu'un restaurant unique spécialisé dans la vente de hamburgers, une entreprise appartenant au quadrant T, personne n'y aurait investi. Une fois que McDonald's a pris de l'expansion et s'est inscrite dans le quadrant P par le biais d'un système de franchises et qu'elle s'est inscrite en Bourse, l'argent a afflué.

La raison pour laquelle une entreprise vend des « parts », c'est que plus elle partage, plus l'entrepreneur s'enrichit. Une entreprise du quadrant T a beaucoup de difficulté à vendre des parts parce qu'elle trop petite pour être partagée.

Il en va de même dans le secteur immobilier. Lorsque j'étais un petit investisseur dans ce domaine et que j'acquérais des maisons unifamiliales, des condos et de petits immeubles locatifs de 4 à 30 appartements, j'avais de la difficulté à obtenir des prêts.

Dès que Kim et moi avons commencé à investir dans des immeubles locatifs de plus de 100 appartements, les banques se sont montrées plus enclines à nous prêter davantage d'argent. Pourquoi ? C'est qu'avec des propriétés de 100 unités locatives ou plus qui valent des millions de dollars, les banques ne financent pas l'investisseur. Elles financent

l'investissement. Autrement dit, lorsqu'il s'agit de propriétés de plus de 100 unités locatives, les banques s'intéressent davantage à l'investissement qu'à l'investisseur.

De plus, les banquiers préfèrent prêter 10 millions de dollars plutôt que 10 000 $ étant donné que l'opération ne nécessite pas plus de temps. Et n'oubliez pas que les banquiers adorent les débiteurs, car ce sont eux qui enrichissent leur banque.

Une fois que les banquiers sont satisfaits de notre capacité à posséder et à gérer de grands immeubles locatifs, les banques font la queue pour nous prêter de l'argent, même en temps de crise.

Donc, la question qu'il convient de se poser est : *auprès de qui les investisseurs de catégorie 5 trouvent-ils de l'argent ?* Voici la réponse : ils trouvent de l'argent auprès des investisseurs des catégories 2 et 3 qui placent leur argent dans les banques et les caisses de retraite.

Partir de zéro

Si j'ai commencé ce livre en vous parlant de l'époque où Kim et moi étions sans toit et sans emploi, c'est pour bien faire comprendre aux lecteurs que ne pas avoir d'argent n'est pas une excuse pour ne pas devenir plus intelligents, viser plus haut et s'enrichir.

Pendant la majeure partir de ma vie, j'ai manqué d'argent. Si je m'étais servi de ma situation financière comme d'une excuse, je ne serais jamais devenu un capitaliste. C'est important, parce qu'un véritable capitaliste n'a jamais d'argent. C'est pour cette raison qu'il doit savoir rassembler des capitaux et utiliser l'argent des autres pour gagner beaucoup d'argent, pour lui et pour beaucoup de gens.

Comment devenir un capitaliste

Mes parents voulaient que je réussisse dans les quadrants E et T. Mon père me conseillait d'étudier et d'obtenir un doctorat, comme il l'avait fait lui-même, et puis de travailler pour le gouvernement ou de gravir l'échelle

organisationnelle dans le quadrant E. Ma mère, une infirmière, voulait que je devienne médecin dans le quadrant T.

Père riche me conseillait de devenir un capitaliste. Cela voulait dire que je devais acquérir les compétences nécessaires pour évoluer dans les quadrants P et I.

Mes parents croyaient dans les établissements d'enseignement traditionnels tels que les collèges, les écoles de droit et les écoles de médecine. Ils accordaient une grande valeur aux bonnes notes, aux diplômes et aux titres professionnels, comme la licence en droit ou le permis d'exercer la médecine.

Père riche croyait en l'éducation, mais pas dans le type d'éducation offerte dans les établissements d'enseignement traditionnels. Plutôt que d'aller à l'école, père riche avait assisté à des séminaires afin d'améliorer ses compétences en tant qu'homme d'affaires et investisseur. Il a également suivi des cours de développement personnel. Les bonnes notes et les titres professionnels ne l'intéressaient pas. Il voulait acquérir des compétences pratiques qui lui permettraient d'exceller dans les quadrants P et I.

Lorsque je fréquentais l'école secondaire, père riche se rendait souvent à Honolulu pour assister à des séminaires sur l'entrepreneuriat et l'investissement. Un jour, lorsque j'ai dit à mon père pauvre que père riche allait suivre un cours de vente, il a ri. Il était incapable de comprendre pourquoi quelqu'un voulait apprendre à vendre, surtout si les heures passées en classe ne comptaient pas comme crédits menant à l'obtention d'un diplôme universitaire. Mon père pauvre regardait également de haut père riche parce qu'il n'avait pas terminé ses études secondaires.

En ayant deux pères qui voyaient l'éducation d'un œil totalement différent, j'ai compris qu'il n'y avait pas qu'un seul moyen de s'instruire. Les écoles traditionnelles conviennent aux gens qui veulent réussir dans les quadrants E et T. Et il existe une autre forme d'éducation pour ceux qui veulent réussir dans les quadrants P et I.

En 1973, je suis revenu du Vietnam. Le temps était venu pour moi de choisir ma voie. Allais-je suivre les traces de mon père pauvre et retourner

à l'école afin de devenir un E ou un T, ou suivrais-les conseils de père riche afin de devenir un P ou un I – et un jour, un capitaliste ?

En 1973, père riche m'a suggéré de suivre un cours d'investissement immobilier. Il a dit : « Si tu veux devenir un capitaliste prospère, tu dois savoir comment rassembler des capitaux et utiliser la dette pour gagner de l'argent. »

Cette année-là, j'ai participé à un atelier de trois jours. Cela a été le début de mon éducation dans l'univers du capitalisme.

Quelques mois plus tard, après avoir visité plus d'une centaine de propriétés, j'ai acheté mon premier immeuble locatif sur l'île Maui en utilisant 100 % de la dette en guise de financement et en mettant tout de même 25 $ par mois dans ma poche chaque mois. Ma formation dans la vraie vie venait de commencer. J'apprenais à utiliser l'argent des autres pour en gagner, une habileté que tout véritable capitaliste doit maîtriser.

En 1974, mon engagement dans le Corps des Marines a pris fin et j'ai trouvé un emploi à la Xerox Corporation à Hawaï, non pas parce que je voulais gravir l'échelle organisationnelle, mais parce que Xerox offrait le meilleur programme de formation en vente. Encore une fois, cela s'inscrivait dans le programme d'éducation de père riche visant à faire de moi un capitaliste.

En 1994, Kim et moi sommes devenus financièrement libres. Nous n'aurions jamais besoin d'un emploi ou d'un régime de retraite d'entreprise ou gouvernemental. Père riche avait raison. Mon éducation pouvait me valoir la liberté – mais pas celle qu'offrent les écoles traditionnelles.

Lorsque les marchés ont commencé à s'effondrer en 2007, plutôt que de s'écouler avec le reste de l'économie, notre fortune a encore augmenté. Alors que les marchés des valeurs mobilières et de l'immobilier s'effondraient, de bonnes affaires se sont présentées, et les banques ne demandaient pas mieux que de nous prêter des millions de dollars pour que nous achetions et reprenions en main leurs investissements chancelants. En 2010 seulement, Kim et moi avons investi plus de 87 millions de dollars dans l'immobilier, utilisant des prêts consentis par

des banques et des caisses de retraite. À ce jour, cela a été notre meilleure année.

Comme père riche le disait souvent : « Si tu es un véritable investisseur, il importe peu que les marchés soient à la hausse ou à la baisse. Un véritable investisseur s'en tire toujours bien. »

Où en êtes-vous ?

Prenez un instant et évaluez où vous en êtes aujourd'hui.

Êtes-vous un investisseur de catégorie 1 ?

Si vous n'avez rien dans la colonne de l'actif et que vous n'avez aucun revenu généré par des investissements et que vous avez trop d'éléments de passif, alors vous êtes au bas de l'échelle, au point zéro.

Si vous êtes enlisé dans les mauvaises dettes, votre meilleur investissement serait de vous en débarrasser. Il n'y a rien de mal à l'endettement, sauf si vous ne faites rien pour remédier à la situation. Après avoir perdu ma première entreprise, j'avais une dette de près d'un million de dollars. Il m'a fallu presque cinq ans pour l'effacer. À bien des égards, l'enseignement que j'ai tiré de mes erreurs et le fait d'en assumer la responsabilité ont été la meilleure formation qui soit. Si je n'avais pas appris de mes erreurs, je ne serais pas là où je suis aujourd'hui.

Kim et moi avons conçu un programme intitulé *Comment nous avons éliminé nos mauvaises dettes* (offert en anglais seulement). Nous expliquons le processus que nous avons utilisé pour éliminer une mauvaise dette de centaines de milliers de dollars. Ce processus est simple et pratiquement indolore. Il ne nécessite qu'un peu de discipline et de volonté.

Êtes-vous un investisseur de catégorie 2 ?

Si vous êtes un épargnant, soyez très prudent, surtout si vous placez votre argent dans une banque ou une caisse de retraite. En général, les épargnants sont des perdants.

Épargner est souvent une stratégie pour les gens qui ne veulent rien apprendre. Il ne faut en effet aucune intelligence financière pour économiser. On peut entraîner un singe à faire des économies.

Le risque avec l'épargne, c'est que vous apprenez peu de choses. Et si vos économies disparaissent, que ce soit à cause d'un repli du marché ou de la dévaluation de la masse monétaire, vous vous retrouvez sans le sou et sans éducation financière.

Rappelez-vous que le dollar américain a perdu 95 % de sa valeur depuis 1971. Il ne lui faudra pas longtemps pour perdre le reste de sa valeur.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, un individu peut même perdre de l'argent en utilisant ses économies pour acheter de l'or au mauvais prix.

Je vous suggère de suivre quelques cours sur l'investissement, que ce soit dans les valeurs mobilières ou l'immobilier, et de voir si cela vous intéresse. Et si cela ne vous intéresse pas, continuez à épargner.

Rappelez-vous que le marché obligataire est le plus grand marché du monde, tout simplement parce que la majorité des gens et des entreprises sont des épargnants et non des investisseurs. Les épargnants peuvent trouver cela étrange, mais le marché obligataire et les banques ont besoin d'emprunteurs.

Êtes-vous un investisseur de catégorie 3 ?

Cette catégorie ressemble à la précédente, sauf qu'ici l'investisseur investit dans des instruments financiers plus risqués, comme les actions, les obligations, les fonds communs de placement, les assurances et les fonds négociés en bourse.

Encore une fois, dans cette catégorie, le risque est que si le marché s'écroule, l'investisseur perd tout – et n'apprend rien.

Si vous êtes prêt à quitter la catégorie 3 en investissant dans votre éducation financière et en prenant le contrôle de votre argent, alors la

catégorie 4 vous convient tout à fait.

Êtes-vous un investisseur de catégorie 4 ?

Si vous faites partie de cette catégorie en tant qu'investisseur professionnel, bravo. Très peu de gens prennent le temps d'apprendre à gérer leur argent. La clé du succès dans la catégorie 4 est un apprentissage continu, de bons professeurs, de bons conseillers et des amis qui partagent votre point de vue.

Les investisseurs de catégorie 4 prennent le contrôle de leur vie, sachant que leurs erreurs sont des occasions d'apprendre et de grandir.

La peur d'investir ne les effraie pas. L'investissement est un défi pour eux.

Êtes-vous un investisseur de catégorie 5 ?

Pour moi, être un investisseur capitaliste de catégorie 5 est comme être au sommet du monde. Le monde m'appartient littéralement. Le monde n'a pas de frontières. En cette ère de la technologie à haute vitesse, il est plus facile que jamais d'être un capitaliste dans un monde d'abondance.

Si vous appartenez à cette catégorie, continuez à apprendre et continuez à donner. Rappelez-vous que les vrais capitalistes sont généreux parce que le capitaliste qui évolue dans le quadrant P sait qu'il doit donner davantage pour recevoir davantage.

Le choix vous appartient

Ce qui est fantastique avec la liberté, c'est de pouvoir choisir de vivre la vie dont vous rêvez.

En 1973, à l'âge de 26 ans, je savais que je ne voulais pas vivre comme mes parents avaient choisi de le faire. Je ne voulais pas vivre au-dessous de mes moyens, vivre de chèque de paie en chèque de paie, tentant de boucler les fins de mois. À mes yeux, vivre ce n'était pas ça. Cela avait

peut-être été bon pour eux, mais je savais au fond de mon cœur que ce n'était pas bon pour moi.

Je savais également que retourner aux études afin d'obtenir un diplôme universitaire n'était pas pour moi. Je savais que l'école ne menait pas à la richesse parce que j'avais grandi dans une famille de diplômés. La plupart de mes oncles et de mes tantes avaient une maîtrise et quelques-uns avaient un doctorat.

Je ne voulais pas non plus gravir l'échelle organisationnelle dans le quadrant E, ni être un spécialiste très spécial dans le quadrant T.

J'ai donc emprunté la voie la moins fréquentée et j'ai décidé de devenir un entrepreneur et un investisseur professionnel. Je voulais être libre de voyager à travers le monde, de faire des affaires et d'investir.

C'est le choix que j'ai fait. Je ne recommande pas ce cheminement à tout le monde. Mais je vous conseille toutefois de faire un choix. C'est cela la liberté – le pouvoir de choisir.

Je vous encourage à examiner les cinq catégories d'investisseurs et d'en choisir une. Chaque catégorie a ses avantages et ses inconvénients. Chaque catégorie a un prix plus élevé que l'argent.

Si vous choisissez la catégorie 1, 2 ou 3, il y a beaucoup de gens et d'organismes qualifiés qui peuvent vous soutenir dans vos investissements.

En 1997, Kim et moi avons créé la Rich Dad Company afin d'offrir des jeux éducatifs, des programmes et des services-conseils aux gens qui souhaitent devenir des investisseurs dans les catégories 4 et 5.

Un dernier mot sur l'investissement

Dans le monde de l'argent, vous verrez souvent l'expression RCI, rendement du capital investi. Tout dépendant avec qui vous parlez, sa définition variera. Par exemple, si vous parlez à un banquier, il dira : « Nous versons 3 % d'intérêt sur vos épargnes. » Pour beaucoup de gens, cela semble bien. Si vous parlez à un planificateur financier, il dira :

« Vous pouvez vous attendre à un rendement du capital investi de 10 % par année. » Pour beaucoup de gens, un rendement de 10 % est excitant.

Aux yeux de la majorité des gens, surtout ceux qui évoluent dans les quadrants E et T, plus le rendement est élevé, plus le risque est grand. Donc, l'individu qui accepte un rendement de 10 % assume déjà que son investissement est plus risqué que l'épargne qui rapporte 3 % d'intérêt à la banque. Et c'est le cas.

Ironiquement, tant les 3 % d'intérêt versés par la banque que le rendement de 10 % à la Bourse sont extrêmement risqués. L'argent placé à la banque est exposé à un risque dû à l'inflation et à un taux d'imposition plus élevé causé par les banques qui impriment de l'argent. Le rendement de 10 % à la Bourse est exposé à un risque attribuable à la volatilité provoquée par les transactions à haute fréquence et aux investisseurs novices qui investissent sans assurance.

Dans mon univers, RCI correspond à un rendement sur l'information. Cela signifie que plus j'ai d'information, plus le rendement de mes investissements est élevé – et plus le risque est faible.

Je vous mets en garde, car ce que je suis sur le point de vous dire pourra vous sembler insensé ou trop beau pour être vrai. Et pourtant, je vous assure que c'est vrai.

Dans mon univers, dans le monde des investisseurs de catégorie 4 et de catégorie 5, on peut s'attendre à un revenu infini – et à très peu de risques. Un revenu infini est de « l'argent qui ne coûte rien ». Autrement dit, les investisseurs touchent de l'argent sans avoir à injecter le moindre sou dans leurs investissements.

Dans une section précédente, j'ai écrit que j'ai suivi un cours d'immobilier en 1973. Après avoir examiné plus de 100 propriétés, j'ai acheté un condo sur l'île Maui en utilisant un financement de 100 %, ce qui signifie que je n'ai pas sorti un sou de ma poche. Et je cite un passage de cette section : « Ma formation dans la vraie vie venait de commencer. J'apprenais à utiliser l'argent des autres pour en gagner, une habileté que tout véritable capitaliste doit maîtriser. »

Je sais qu'une somme de 25 $ par mois ne représente pas beaucoup d'argent. Toutefois, ce n'était pas l'argent qui m'intéressait. Je voulais

acquérir une façon de penser, une façon de traiter l'information afin de produire un résultat.

L'une des raisons pour lesquelles j'ai tant d'argent aujourd'hui, c'est tout simplement parce que j'ai été formé et entraîné à penser différemment. Si vous avez lu *Père riche, Père pauvre*, vous vous rappelez sans doute que le titre du deuxième chapitre est « Les riches ne travaillent pas pour l'argent ». L'une des raisons pour lesquelles les individus qui évoluent dans les quadrants E et T ont de la difficulté avec cet énoncé, c'est parce que la majorité d'entre eux sont allés à l'école pour apprendre à travailler pour l'argent. Ils ne sont pas allés à l'école pour apprendre à faire travailler pour eux l'argent des autres.

Lorsque Kim et moi avons créé la Rich Dad Company, nous avons emprunté 250 000 $ à des investisseurs. Nous avons remboursé cet argent lorsque la compagnie a été érigée et fonctionnelle. Aujourd'hui, l'entreprise a déjà généré plusieurs millions de dollars, non seulement pour Kim et moi, mais aussi pour des entreprises et des individus qui se sont associés à Rich Dad. Comme je l'ai mentionné plus tôt, les capitalistes sont généreux.

Ce que je veux dire, c'est que dès qu'un individu sait comment gagner de l'argent à partir de rien ou en utilisant l'argent des autres ou l'argent d'une banque, il entre dans un monde différent. Ce monde est pratiquement à l'opposé du monde de dur labeur, d'impôts élevés et de faible rendement du capital investi dans lequel vivent les individus qui évoluent dans les quadrants E et T.

Si la majorité des gens croient qu'épargner est judicieux et qu'un rendement de 10 % à la Bouse en vaut la peine, c'est tout simplement parce qu'ils n'ont pas d'éducation financière.

Le meilleur RCI n'est pas un rendement sur des investissements, mais un rendement sur l'information que vous détenez. C'est pour cette raison que l'éducation financière est essentielle, surtout devant l'incertitude du lendemain.

Rappelez-vous ceci à propos du mot « éducation » : « L'éducation nous donne le pouvoir de transformer l'information en signification. » À l'ère de l'information, nous sommes inondés de données financières. Toutefois,

sans éducation financière, nous ne pouvons pas transformer cette information de manière à donner un sens utile à notre vie.

Pour terminer, je dis que le quadrant I est le quadrant le plus important en ce qui a trait à votre avenir. Peu importe ce que vous faites dans la vie, c'est votre réussite dans le quadrant I qui dessinera votre avenir. En d'autres termes, même si vous gagnez très peu d'argent dans le quadrant E ou le quadrant T, l'éducation financière dans le quadrant I représente pour vous la clé de la liberté et de la sécurité financière.

Par exemple, ma sœur est une nonne bouddhiste. Son revenu frôle le zéro dans le quadrant T. Toutefois, elle a suivi nos cours d'investissement et a perfectionné son éducation financière. Aujourd'hui, son avenir s'annonce brillant, car elle a cessé d'épargner à la banque et d'investir dans les fonds communs de placement et elle a commencé à investir dans l'immobilier et l'or, et l'argent. Entre 2000 et 2010, elle a gagné plus d'argent dans le quadrant I qu'elle n'aurait jamais pu en gagner en tant que nonne dans le quadrant T.

Je suis très fier de ma sœur. Elle peut très bien être nonne, mais il n'est pas nécessaire qu'elle soit une nonne pauvre.

Avant d'aller plus loin

Avant d'aller plus loin, voici une autre grande question :

1. À quelle catégorie d'investisseurs appartenez-vous ?

Si vous désirez sincèrement devenir prospère rapidement, lisez et relisez ce chapitre. Chaque fois que je le fais, je reconnais un peu de moi-même dans chacune des catégories. Je n'y vois pas seulement mes points forts, mais aussi les défauts de mon caractère qui m'empêchent d'aller de l'avant. La voie qui mène à la prospérité passe par le renforcement de vos points forts et la correction des défauts de votre caractère. Et il faut d'abord en prendre conscience plutôt que de prétendre être parfait.

Nous voulons tous penser du bien de nous-mêmes. Toute ma vie, j'ai rêvé d'être un investisseur de catégorie 5, un capitaliste. J'ai su que c'était ce que je voulais devenir dès l'instant où père riche m'a expliqué la

différence entre celui qui achète des actions et celui qui parie sur un cheval de course. Mais après avoir passé en revue les diverses catégories, j'ai été en mesure de voir les défauts de mon caractère qui m'empêchaient d'aller de l'avant. J'ai trouvé chez moi des défauts appartenant à la catégorie 4 qui font surface dans les moments de stress. Le joueur en moi est bon, mais il est en même temps mauvais. Donc, avec l'aide de Kim et de mes amis, et quelques lectures, je me suis attelé sans tarder à la tâche consistant à corriger ces défauts et à les transformer en points forts. Mon degré d'efficacité dans la catégorie 5 a immédiatement grimpé en flèche.

Voici une autre question pour vous :

2. À quelle catégorie d'investisseurs voulez-vous appartenir dans un avenir rapproché ?

Avertissement

Quiconque caresse le rêve de devenir un investisseur de catégorie 5 doit D'ABORD devenir un investisseur émérite dans la catégorie 4. Elle constitue une étape essentielle qu'il faut franchir si l'on veut passer à la catégorie 5. Quiconque tente de devenir un investisseur de catégorie 5 sans maîtriser les habiletés inhérentes à la catégorie 4 est en fait un investisseur de catégorie 3 – un joueur !

Si vos réponses aux deux questions sont identiques, alors vous êtes là où vous voulez être. Si vous êtes heureux de votre sort en tant qu'investisseur, la suite de cet ouvrage ne vous sera pas d'une très grande utilité. L'une des plus grandes joies de la vie est d'être heureux tel que l'on est. Félicitations !

Cependant, si vous souhaitez en apprendre encore davantage sur le monde financier et si vous êtes encore intéressé à vous engager sur la voie qui mène à la liberté financière, poursuivez votre lecture. Les chapitres subséquents portent principalement sur les caractéristiques de ceux qui évoluent dans les quadrants P et I. Vous y apprendrez comment passer aisément et sans risque du côté gauche au côté droit du Quadrant du CASHFLOW. Il y sera question des actifs incorporels [1] qui deviennent des actifs corporels [2] du côté droit du quadrant.

Mais avant de continuer, j'ai une dernière question à vous poser :

3. ***Pour passer du statut de sans-logis à celui de millionnaire en moins de 10 ans, à quelle catégorie d'investisseurs Kim et moi devions-nous appartenir ?***

Vous trouverez la réponse au chapitre suivant. J'y partagerai avec vous quelques leçons apprises au cours de mon voyage personnel vers la liberté financière.

---

1. N. de la T. : Valeur immobilisée qui n'a pas d'existence physique, par exemple les brevets d'invention, les droits d'auteur, les marques de commerce, les droits miniers, les procédés secrets de fabrication, les frais de premier établissement, les frais de développement capitalisés et la différence de première consolidation.
2. N. de la T. : Ensemble des biens physiques meubles ou immeubles qui constituent l'outil de production de l'entreprise et dont elle fait l'acquisition ou qu'elle crée en vue de leur utilisation d'une manière durable plutôt que de leur vente ou de leur transformation.

CHAPITRE 6

L'argent est invisible

L'argent n'est vraiment qu'une idée que votre esprit est plus à même de voir que vos yeux

À la fin de 1974, j'ai acheté un petit condominium dans la banlieue de Waikiki. C'était mon premier investissement dans l'immobilier. J'ai payé 56 000 $ un joli appartement de deux chambres à coucher et une salle de bain dans un immeuble. C'était un logement locatif à revenu parfait et je savais que je le louerais rapidement.

Je me suis rendu au bureau de père riche, tout excité de lui parler de la bonne affaire que je venais de conclure. Il a examiné les documents pendant moins d'une minute, et puis il a levé les yeux et m'a demandé : « Combien d'argent perds-tu chaque mois ?

— Environ 100 $ par mois, ai-je répondu.

— Ne sois pas ridicule, m'a dit père riche. Je n'ai pas étudié les nombres, mais je peux déjà te dire d'après ces documents que tu perds beaucoup plus que cela. De plus, pourquoi investir quand tu sais pertinemment que tu vas perdre de l'argent ?

— Eh bien, le condo est joli, et j'ai pensé qu'il s'agissait d'une bonne affaire. Un peu de peinture et l'endroit aura l'air neuf, ai-je dit.

— Cela ne justifie pas cette perte d'argent », a dit père riche avec un sourire suffisant.

— Eh bien, le courtier immobilier m'a dit de ne pas m'inquiéter si je perdais de l'argent chaque mois. Il a dit que, dans quelques années, la valeur de ce condo aura doublé. De plus, le gouvernement m'accordera

une réduction d'impôts pour compenser ces pertes. Et puis, l'affaire était si avantageuse que j'ai eu peur que quelqu'un d'autre en profite. »

Père riche s'est levé et a fermé la porte de son bureau. Voyant cela, j'ai su que j'allais me faire sermonner mais que j'apprendrais en même temps une importante leçon. J'étais déjà passé par ce genre de séances éducatives.

« Donc, combien d'argent perds-tu chaque mois ? m'a demandé encore une fois père riche.

— Environ 100 $ », ai-je répété avec nervosité.

Père riche a secoué la tête en passant les documents en revue. La leçon allait commencer. Ce jour-là, j'ai beaucoup plus appris à propos de l'argent et de l'investissement qu'au cours de mes 27 années d'existence. Père riche était heureux que j'aie pris cette initiative et que j'aie investi dans une propriété, mais j'avais fait quelques graves erreurs qui auraient pu conduire à un désastre financier. Cependant, les leçons que j'ai apprises grâce à cet investissement m'ont permis plus tard de gagner des millions.

L'argent n'est visible que pour l'esprit

« Il ne faut pas te fier uniquement à tes yeux », m'a dit père riche. « Un bien immobilier reste un bien immobilier. Un certificat d'action reste un certificat d'action. On peut voir ces choses. Mais c'est ce que l'on ne peut pas voir qui est important. Ce sont la transaction, le contrat, le marché, la gestion, les facteurs de risque, la marge brute d'autofinancement, la structure organisationnelle, la loi sur les impôts et des milliers d'autres facteurs qui font qu'un investissement est bon ou mauvais. »

Il s'est alors mis à décortiquer ma transaction en me posant des questions : « Pourquoi payer un taux d'intérêt aussi élevé ? À combien crois-tu que s'élèvera le rendement de ton investissement ? Où cet investissement se situe-t-il dans ta stratégie financière à long terme ? Quel coefficient d'inoccupation utilises-tu ? Quel est ton taux de capitalisation ? As-tu calculé les frais de gestion ? Sur quel pourcentage as-tu calculé le coût des réparations ? Savais-tu que la ville vient d'annoncer qu'elle a l'intention de modifier le tracé routier dans ce

quartier ? Une importante voie publique sera construite juste devant ton immeuble. Les résidants du quartier déménagent pour ne pas avoir à subir une année de gros travaux. Savais-tu cela ?

« Je sais que le marché est actuellement à la hausse, mais sais-tu ce qui crée cette tendance ? L'économie ou l'appât du gain ? Combien de temps crois-tu que cette tendance se maintiendra à la hausse ? Qu'arrivera-t-il si tu ne parviens pas à louer ce condo ? Dans ce cas, combien de temps pourras-tu le conserver et tenir le coup financièrement ? Et encore une fois, que s'est-il passé dans ta tête pour que tu en viennes à penser que perdre de l'argent constitue une bonne affaire ? Cela m'inquiète vraiment.

— Ça m'a semblé être une bonne affaire », ai-je dit d'un ton déconfit.

Père riche a souri, s'est levé et m'a serré la main. « Je suis heureux que tu aies pris cette initiative, a-t-il dit. La plupart des gens se contentent d'y penser et ne font jamais rien. Quand on passe à l'action, on commet des erreurs, et c'est à partir de ces erreurs que l'on apprend le plus. N'oublie pas que ce qui est important ne s'apprend pas vraiment dans une salle de classe. Il faut pour cela passer à l'action, se tromper et apporter des modifications. C'est ainsi que s'acquiert la sagesse. »

Je me suis senti un peu mieux, et j'étais désormais prêt à apprendre.

Il a poursuivi en m'expliquant qu'en considérant un bien immobilier ou une action, les gens prennent souvent une décision en se basant sur ce qu'ils voient, sur ce qu'un courtier leur a dit, ou sur les conseils d'un collègue. Ils achètent souvent sur un coup de tête, et non rationnellement.

« C'est la raison pour laquelle 9 investisseurs sur 10 ne font pas d'argent, a dit père riche. Même s'ils ne perdent pas nécessairement d'argent, ils n'en gagnent pas non plus. Ils s'en tirent sans gain ni perte, gagnant un peu et perdant un peu. C'est parce qu'ils investissent avec leurs yeux et leurs émotions plutôt qu'avec leur esprit. Nombreux sont ceux qui investissent dans l'espoir de devenir riches rapidement. Et au lieu de devenir des investisseurs, ils deviennent des rêveurs, des arnaqueurs, des joueurs et des escrocs. Le monde en est rempli. Alors asseyons-nous, examinons cette mauvaise transaction que tu viens de faire, et je vais t'enseigner comment la tourner à ton avantage. Je vais commencer à enseigner à ton esprit comment voir ce que tes yeux ne peuvent pas voir. »

Comment tourner une mauvaise transaction à son avantage

Le lendemain matin, je suis allé voir le courtier immobilier, j'ai rejeté son offre et j'ai rouvert les négociations. Cela n'a pas été un processus agréable, mais il m'a beaucoup appris.

Trois jours plus tard, je suis retourné au bureau de père riche. Le prix n'avait pas changé, et le courtier immobilier avait eu sa commission parce qu'il la méritait. Mais même si le prix était resté le même, les conditions avaient été largement modifiées. En renégociant le taux d'intérêt, les conditions de paiement et la période d'amortissement, au lieu de perdre de l'argent, j'étais maintenant certain de réaliser un profit net de 80 $ par mois, même après déduction des frais de gestion et d'une déduction pour inoccupation. Je pouvais même diminuer le montant du loyer et demeurer gagnant si le marché chutait. Dans le cas contraire, il était clair que je hausserais ce loyer.

« J'ai calculé que tu perdrais au moins 150 $ par mois, a dit père riche. Probablement plus. En perdant systématiquement 150 $ par mois, étant donné ton salaire et tes dépenses, combien de transactions de ce genre pourrais-tu te permettre ?

— Tout juste une, ai-je répondu. La plupart du temps, je ne dispose pas d'un excédent de 150 $ par mois. Si j'avais conclu la transaction originale, je me serais débattu avec des difficultés financières chaque mois. Même avec les réductions d'impôts, j'aurais peut-être même dû trouver un deuxième emploi pour payer cet investissement.

— Et maintenant, combien de ces transactions rapportant 80 $ par mois peux-tu te permettre ? », a demandé père riche.

J'ai souri et lui ai répondu : « Autant que je peux en trouver. »

Père riche a approuvé d'un hochement de tête. « Maintenant, sors d'ici et cherche-les. »

Quelques années plus tard, le marché immobilier hawaïen est monté en flèche. Mais au lieu de n'avoir qu'une seule propriété qui ait pris de la valeur, j'en possédais sept dont la valeur avait doublé. Voilà le pouvoir que confère un peu d'intelligence financière.

« *Vous ne pouvez pas faire cela* »

Lorsque j'ai présenté ma nouvelle offre au courtier immobilier, il s'est contenté de me dire : « Vous ne pouvez pas faire cela. »

C'est le convaincre de commencer à réfléchir à un moyen d'arriver à mes fins qui a été le plus long. Sous bien des aspects, j'ai beaucoup appris de ce premier investissement, et l'une de ces leçons a été de comprendre que quand quelqu'un vous dit : « Vous ne pouvez pas faire cela », il se peut bien que cette personne ait un doigt pointé en votre direction, mais aussi trois doigts pointés vers elle.

Père riche m'a enseigné que même si une personne vous dit : « Vous ne pouvez pas faire cela », cela ne veut pas nécessairement dire que vous ne pouvez pas, mais bien qu'elle ne peut pas.

Voilà plusieurs années, des gens ont dit aux frères Wilbur et Orville Wright : « Vous ne pouvez pas faire cela ». Dieu merci, ils ne les ont pas écoutés.

1 , 4 trillion de dollars à la recherche d'un propriétaire

Chaque jour, 1,4 trillion [1] $ font électroniquement le tour de la planète, et ce chiffre ne cesse d'augmenter. Jamais dans l'histoire de l'humanité autant d'argent n'a été créé ni n'a été disponible. Le problème est que l'argent est invisible. De nos jours, il est en majeure partie électronique. Donc, lorsque les gens cherchent à voir l'argent avec leurs yeux, ils ne voient rien. La majorité des gens vivent au jour le jour, d'un chèque de paie à l'autre, et pourtant, 1,4 trillion $ circulent quotidiennement autour de la planète à la recherche d'un propriétaire. À la recherche de quelqu'un qui saura prendre soin d'eux, les nourrir et les faire fructifier. Si vous savez comment prendre soin de l'argent, il affluera entre vos mains, il se précipitera vers vous. On vous suppliera de le prendre.

Mais si vous ne savez pas comment en prendre soin, l'argent restera hors de votre portée. N'oubliez pas la définition de l'intelligence financière telle que formulée par père riche : L'intelligence financière a

trait non pas à la quantité d'argent que l'on gagne, mais à la quantité d'argent que l'on garde, à la façon de le faire fructifier, et au nombre de générations qui en profiteront.

L'aveugle qui conduit l'aveugle

« La majorité des gens investissent à 95 % avec leurs yeux et à seulement 5 % avec leur esprit, disait père riche. Si tu veux devenir un professionnel dans les quadrants P et I, tu dois exercer tes yeux à ne voir que 5 % du monde et exercer ton esprit à voir les 95 % restants. » Père riche m'a ensuite expliqué que les gens qui exerçaient leur esprit à voir l'argent détenaient un énorme pouvoir sur ceux qui ne le faisaient pas.

Il se montrait inflexible envers mes conseillers financiers. « La raison pour laquelle la majorité des gens ont des difficultés financières est qu'ils suivent les conseils de gens qui sont aussi aveugles qu'eux lorsqu'il s'agit d'argent. C'est comme l'aveugle qui conduit l'aveugle. Si tu veux que l'argent vienne à toi, tu dois savoir comment en prendre soin. Si l'argent n'est pas ta principale préoccupation, il te filera sous le nez. S'il te file sous le nez, alors l'argent, et les gens fortunés, resteront hors de ta portée. »

Exercez votre esprit à voir l'argent

Donc, quelle est la première étape pour exercer votre esprit à voir l'argent ? La réponse est simple. Il faut apprendre l'a b c du monde financier. Il faut commencer par acquérir l'habileté à comprendre les mots et les systèmes de nombres du capitalisme. Si vous ne les comprenez pas, on pourra avoir l'impression que vous parlez une langue étrangère et dans bien des cas, chaque quadrant représente une langue étrangère.

Si l'on considère le Quadrant du CASHFLOW, chaque volet est comme un pays différent. On n'utilise pas les mêmes mots, et si vous ne comprenez pas les mots, vous ne comprendrez pas les nombres.

Par exemple, si un médecin vous dit : « Votre tension artérielle systolique est à 120 et votre tension artérielle diastolique est à 80 », est-ce bon ou mauvais ? Est-ce tout ce qu'il vous faut savoir pour connaître votre état de santé ? La réponse est évidemment « non ». Toutefois, c'est un point de départ.

Ce serait comme demander : « Le ratio cours-bénéfice de mes actions est de 12, et le taux de capitalisation de mon immeuble à logements est de 12. Est-ce tout ce qu'il me faut savoir pour connaître mon état de santé financière ? » Encore une fois, la réponse est « non », mais c'est un point de départ. Nous commençons au moins à utiliser les mêmes mots et les mêmes nombres. C'est là le fondement de la connaissance du domaine financier, c'est la base de l'intelligence financière. Il faut d'abord connaître les mots et les nombres.

Le médecin s'exprime dans le langage du quadrant T et l'autre personne utilise les mots et les nombres propres au quadrant I. Ils pourraient aussi bien s'exprimer dans deux langues étrangères différentes.

Je ne suis pas d'accord lorsque quelqu'un me dit : « Il faut de l'argent pour faire de l'argent. »

À mon avis, l'habileté à faire de l'argent avec de l'argent commence par la compréhension des mots et des nombres. Comme le disait toujours père riche : « Si l'argent n'est pas ta principale préoccupation, il te filera sous le nez. »

Sachez reconnaître le véritable risque

La deuxième étape à franchir si vous voulez exercer votre esprit à voir l'argent consiste à apprendre à reconnaître ce qu'est un risque véritable.

Lorsque les gens me disent qu'investir est risqué, je réponds simplement : « Investir n'est pas risqué. C'est le manque de connaissances qui engendre le risque. »

Investir est un peu comme voler. Si vous avez fréquenté une école de pilotage et avez acquis de l'expérience pendant quelques années, alors voler est amusant et excitant pour vous. Mais si vous n'avez pas suivi de tels cours, il vaudrait mieux laisser cette activité à quelqu'un d'autre.

Les mauvais conseils sont risqués

Père riche avait la ferme conviction que tout conseil d'ordre financier valait mieux que rien du tout. C'était un homme qui avait l'esprit ouvert. Il était courtois et il écoutait volontiers les autres. Mais en dernière analyse, il se fiait sur sa propre intelligence financière pour prendre ses décisions : « Si vous êtes démuni devant une situation, alors n'importe quel conseil est le bienvenu. Mais si vous êtes incapable de faire la distinction entre un bon et un mauvais conseil, alors cela devient risqué. »

Père riche était également fermement convaincu que la majorité des gens ont des difficultés financières parce qu'ils se fient à des données transmises de père en fils, et que la majorité des gens ne sont pas issus de familles ayant de solides assises financières. Un mauvais conseil d'ordre financier est risqué, et la plupart des mauvais conseils sont prodigués à la maison. Il disait souvent. « Le problème ne réside pas dans ce qui est dit, mais dans ce qui est fait. Les enfants apprennent davantage par l'exemple et non pas tant par les mots. »

Vos conseillers ne sont pas plus intelligents que vous

Père riche disait : « Tes conseillers ne sont pas plus intelligents que toi. Si tu n'es pas intelligent, ils ne pourront pas te dire grand-chose. Si tu connais bien le monde financier, des conseillers compétents pourront te donner des conseils plus sophistiqués. Par contre, si tes connaissances sont limitées, ils sont tenus par la loi de te proposer uniquement des stratégies financières ne présentant aucun risque. Si tu es un investisseur novice, ils

ne peuvent que t'offrir des investissements sans danger et à faible rendement. Ils recommandent alors souvent la "diversification". Peu de conseillers prennent le temps de jouer un rôle d'éducateur. Leur temps est également de l'argent. Donc, si tu prends l'initiative de t'instruire dans cette discipline et de bien gérer ton argent, alors un conseiller compétent pourra te renseigner au sujet d'investissements et de stratégies que seule l'élite peut voir. Mais tu dois d'abord y mettre du tien. N'oublie jamais que tes conseillers ne sont pas plus intelligents que toi. »

Votre banquier vous ment-il ?

Père riche faisait affaire avec plusieurs banquiers. Ils jouaient un rôle important dans son équipe financière. Même s'il entretenait des liens d'amitié avec eux et les respectait, il avait toujours le sentiment de devoir veiller à ses propres intérêts, tout comme il s'attendait à ce que ces banquiers veillent à leurs propres intérêts.

Après mon expérience de 1974, il m'a posé cette question : « Lorsqu'un banquier te dit que ta maison constitue un actif, te dit-il la vérité ? »

Étant donné que la majorité des gens ne sont pas des experts financiers et ne connaissent pas le jeu de l'argent, ils se fient souvent aux opinions et aux conseils de personnes en qui ils ont confiance. Si vous n'êtes pas un expert, vous avez donc besoin de faire confiance à quelqu'un que vous estimez être un expert. Nombreux sont ceux qui n'investissent ou ne gèrent leur argent qu'en fonction des recommandations d'autrui. Et cela est risqué.

Il ne ment pas… il ne dit tout simplement pas toute la vérité

Le fait est que votre banquier ne vous ment pas vraiment lorsqu'il vous dit que votre maison est un actif. Mais il ne vous dit pas toute la vérité. Votre maison est un actif, mais il ne vous dit pas à qui appartient cet actif. La lecture d'états financiers montre bien qu'une maison n'est pas un actif qui appartient à celui qui l'habite. C'est un actif qui appartient à la

banque. Rappelez-vous les définitions données dans *Père riche, Père pauvre :* « L'actif met de l'argent dans vos poches. L'élément de passif vient chercher l'argent dans vos poches. »

Il n'est pas réellement nécessaire que les gens qui évoluent du côté gauche du quadrant sachent cela. La majorité d'entre eux aiment le sentiment de sécurité que leur procure leur emploi, ils sont les heureux propriétaires d'une jolie maison dont ils sont fiers, et ils croient maîtriser la situation. Personne ne la leur enlèvera tant qu'ils rembourseront leur hypothèque. Et c'est ce qu'ils font.

Mais les gens qui évoluent du côté droit sont conscients de la différence. Être financièrement bien éduqué et intelligent signifie être capable de comprendre l'argent globalement. Les gens qui sont financièrement astucieux savent qu'une hypothèque ne s'inscrit pas dans la colonne de l'actif mais dans celle du passif dans l'état des résultats. Votre hypothèque s'inscrit comme un actif dans les états financiers de la banque… et non dans les vôtres.

Quiconque a étudié la comptabilité sait que des états financiers doivent s'équilibrer. Mais où se situe cet équilibre ? On ne le trouve pas vraiment dans vos états financiers ce que racontent réellement les nombres :

Si vous examinez les états financiers de la banque, voilà où se situe l'équilibre. C'est maintenant sensé. C'est de la comptabilité de P et de I. Mais ce n'est pas enseigné ainsi dans les cours de comptabilité. En comptabilité, la valeur de votre propriété s'inscrit en effet comme un actif et votre hypothèque comme un élément de passif. Il est également important de noter que la valeur de votre propriété est une donnée qui fluctue avec le marché alors que votre hypothèque est un élément de passif défini et stable. Toutefois, pour un P ou un I, la valeur d'une propriété ne constitue pas un actif, car elle ne génère pas de profits.

Que se passe-t-il quand vous avez remboursé intégralement votre emprunt hypothécaire ?

On me demande souvent : « Que se passera-t-il quand j'aurai remboursé intégralement mon emprunt hypothécaire ? Ma maison deviendra-t-elle un actif ? »

Ce à quoi je réponds : « Dans la majorité des cas, la réponse est encore "non". Votre maison reste un élément de passif. »

Il existe plusieurs raisons pourquoi c'est vrai. Les frais d'entretien en sont une. Une maison est comme une automobile. Même si elle vous appartient, vous devez quand même débourser pour la faire fonctionner, et quand les pièces commencent à faire défaut, c'est le début de la fin. Et dans la plupart des cas, les gens paient les réparations de leur maison et de leur automobile avec des dollars après impôts. Ceux qui évoluent dans les quadrants P et I ne considèrent une propriété comme un actif que si elle génère des revenus qui viennent accroître leur marge brute d'autofinancement.

Mais la principale raison pour laquelle une maison, même libérée de toute hypothèque, demeure un élément de passif est parce que vous n'en êtes jamais tout à fait propriétaire. Le gouvernement continue à vous exiger des taxes même si elle vous appartient. Cessez de payer ces impôts fonciers et vous verrez bien qui est le véritable propriétaire de votre maison.

C’est ce qui est à l’origine des certificats de privilège fiscal dont j’ai parlé dans *Père riche, Père pauvre*. Ces certificats sont un excellent moyen de faire fructifier son argent à un taux d’intérêt d’au moins 16 %. Si les propriétaires occupants ne paient pas leurs impôts fonciers, le gouvernement facture des intérêts sur la somme due, à des taux allant de 10 à 50 %. Ce gouvernement n’est-il pas usurier [2] ? Si vous ne payez pas les impôts fonciers, et que quelqu’un comme moi les paie pour vous, dans de nombreux États américains, vous me devrez cette somme ainsi que les intérêts. Si vous ne me remboursez pas dans les délais prévus, je pourrai saisir votre maison. Dans la plupart des États, le remboursement des impôts fonciers a priorité et passe même avant le remboursement hypothécaire. J’ai eu l’occasion d’acheter des propriétés de cette façon pour quelques milliers de dollars.

La définition de l’immobilier

Encore une fois, pour être en mesure de voir l’argent, il faut vous servir de votre esprit et non seulement de vos yeux. Et afin d’exercer votre esprit en ce sens, vous devez connaître le vrai sens des mots et le système des nombres.

À cette étape-ci, vous devriez savoir ce qui distingue un actif d’un élément de passif, et vous devriez connaître la définition du mot « hypothèque », qui est une « entente dont seule la mort peut libérer », et du mot « finance », qui signifie dans ce contexte « amende ou sanction ». Vous apprendrez maintenant l’origine des mots « immobilier » et de « dérivé », un instrument de placement populaire. Nombreux sont ceux qui pensent que les « dérivés » sont récents, mais c’est en fait un concept vieux comme le monde.

Voici une définition simple de « dérivé » : « quelque chose qui tire son origine d’autre chose ». Un exemple de dérivé est le jus d’orange. Il tire son origine d’une orange.

J’ai longtemps pensé que le mot « immobilier » (en anglais *real estate*) tirait son origine du mot « réel » ou de quelque chose de tangible. Père riche m’a expliqué que le mot *real* est d’origine espagnole et qu’il signifie

« royal ». *El Camino Real* signifie « la voie royale ». *Real estate* signifie « propriété royale ».

À la fin de l'ère agraire et au début de l'ère industrielle, vers 1500, le pouvoir n'était plus fondé sur la terre et l'agriculture. Les monarques se sont rendu compte qu'il leur fallait s'adapter aux lois de la réforme agraire qui permettaient aux paysans de devenir propriétaires de leur lotissement. C'est alors que la royauté a créé les dérivés, tels les « impôts » sur la propriété terrienne et les « emprunts hypothécaires » pour permettre aux usagers d'une servitude de financer l'achat de terres. Ce sont des dérivés, car ils tirent leur origine de la terre. Votre banquier ne qualifiera pas votre emprunt hypothécaire de dérivé, mais il dira plutôt qu'il est garanti par le terrain – différents mots, significations similaires. Donc, quand la royauté a réalisé que l'argent ne se trouvait plus dans la propriété terrienne comme telle, mais plutôt dans les dérivés de cette dernière, les monarques ont instauré des banques pour gérer le nombre sans cesse croissant de transactions. Aujourd'hui, la propriété terrienne porte le nom d'immobilier. Et quelle que soit la somme que vous versez pour l'acquérir, vous n'en serez jamais le véritable propriétaire. Cela demeure une propriété royale.

Quel taux d'intérêt payez-vous… réellement ?

Père riche négociait farouchement chaque pourcentage d'intérêt qu'il payait. Il m'a posé cette question : « Lorsqu'un banquier te dit que tu devras payer un taux d'intérêt annuel de 8 %, est-ce vraiment exact ? » En apprenant à lire les nombres, je me suis rendu compte que ce n'est pas exact.

Supposons que vous achetez une maison de 100 000 $, que vous faites un versement initial de 20 000 $ et que vous empruntez à la banque le solde de 80 000 $ à un taux d'intérêt de 8 % dont le remboursement est étalé sur 30 ans, en cinq ans, vous verserez la somme de 35 220 $ à la banque, soit 31 276 $ en intérêts et seulement 3 944 $ en remboursement de la dette.

Si vous remboursez le prêt dans les délais initialement prévus, c'est-à-dire en 30 ans, vous aurez payé 211 323 $ en capital et intérêts, moins le

montant de l'emprunt, soit 80 000 $. Vous aurez donc payé la somme de 131 323 $ sous forme d'intérêts.

De plus, la somme de 211 323 $ n'inclut pas les impôts fonciers et l'assurance sur l'hypothèque.

Étrangement, la somme de 131 323 $ semble être légèrement supérieure à 8 % de 80 000 $. Cela ressemble davantage à 160 % d'intérêts répartis sur 30 ans. Comme je l'ai dit, votre banquier ne ment pas. Il ne dit tout simplement pas toute la vérité. Et si vous ne savez pas lire les nombres, vous ne vous en rendrez jamais compte. Et si vous êtes satisfait de votre maison, vous ne vous en soucierez jamais. Mais, bien sûr, l'industrie sait que dans quelques années, vous désirerez une nouvelle maison, une maison plus spacieuse, une maison plus petite, une maison de campagne, ou refinancer votre emprunt.

La moyenne de l'industrie

Dans l'industrie bancaire, la durée moyenne d'une hypothèque est de 7 ans. Ce qui veut dire que les banques s'attendent à ce qu'un individu moyen achète une nouvelle maison ou refinance son emprunt à tous les 7 ans. Et dans cet exemple, cela signifie qu'elles s'attendent à recouvrer 80 000 $ tous les 7 ans, plus 43 291 $ en intérêts.

La réalité est que la plupart des gens continueront à travailler dur, à obtenir des augmentations de salaire, à acheter de nouvelles maisons, et à contracter de nouveaux prêts hypothécaires. De plus, le gouvernement offre des réductions d'impôts pour encourager les contribuables à acheter des maisons plus dispendieuses, ce qui se traduit par des impôts fonciers plus élevés.

Chaque fois que je regarde la télévision, je vois des messages publicitaires qui présentent des athlètes qui nous disent en souriant d'emprunter afin de consolider toutes nos dettes de crédit. Ainsi, nous pouvons nous libérer de ces dettes et n'avoir qu'un seul emprunt à un taux d'intérêt inférieur. Et puis, ils nous disent pourquoi il est financièrement intelligent d'agir ainsi : « La consolidation est un choix judicieux, car le

gouvernement nous accordera une réduction d'impôts sur les intérêts que nous payons en remboursant notre emprunt hypothécaire. »

Les téléspectateurs, croyant voir la lumière au bout du tunnel, se précipitent à la banque, refinancent leur maison, paient leurs dettes de crédit et se sentent intelligents.

Quelques semaines plus tard, ils vont faire des emplettes et voient une nouvelle robe, une nouvelle tondeuse à gazon, ou ils se disent que leur enfant a besoin d'une nouvelle bicyclette, ou ils ont besoin de prendre des vacances, car ils sont épuisés. Leur crédit est excellent, ils paient leurs factures, les battements de leur petit cœur s'accélèrent, et ils se disent à eux-mêmes : *Oh, vas-y. Tu le mérites. Tu pourras rembourser petit à petit chaque mois.*

Les émotions l'emportent sur la logique et la carte de crédit sort de sa cachette. Comme je l'ai mentionné, lorsque les banquiers vous disent que votre maison est un actif, ils ne mentent pas. Lorsque le gouvernement vous accorde une réduction d'impôts parce que vous êtes endetté, ce n'est pas parce qu'il se préoccupe de votre avenir financier. Le gouvernement se soucie plutôt de son propre avenir financier. Donc, lorsque votre banquier, votre comptable, votre avocat et vos professeurs vous disent que votre maison constitue un actif, ils ne vous disent tout simplement pas à qui appartient cet actif.

Et qu'en est-il de l'épargne ? Est-ce un actif ?

Vos économies sont réellement un actif. C'est là une bonne nouvelle. Mais encore une fois, c'est en se penchant sur les états financiers que l'on peut comprendre vraiment cette vue d'ensemble réelle. Bien qu'il soit vrai que l'épargne constitue un actif, si l'on examine le bilan de la banque, vos économies sont inscrites dans la colonne du passif. Voici où se situent vos économies dans votre bilan personnel.

VOTRE BILAN

Actif	Passif
Vos économies Votre solde de carnet de chèques	

Et voici où se situent vos économies dans le bilan de la banque.

LE BILAN DE LA BANQUE

Actif	Passif
	Vos économies Votre solde de carnet de chèques

Pourquoi vos économies et le solde de votre carnet de chèques sont-ils des éléments de passif pour la banque ? Parce qu'elle doit vous verser des intérêts et que la protection de votre argent lui occasionne des frais.

Si vous arrivez à saisir la signification de ces schémas et de ces mots, vous commencerez peut-être à comprendre ce que les yeux sont incapables de voir dans le jeu de l'argent.

Pourquoi l'épargne ne donne-t-elle pas droit à une réduction d'impôts ?

Vous avez compris que l'on peut obtenir une réduction d'impôts en achetant une maison et en s'endettant, mais non en épargnant. Vous êtes-vous jamais demandé pourquoi ?

Je ne suis pas sûr non plus, mais j'imagine que la raison pourrait probablement être attribuable au fait que vos économies constituent un élément de passif pour les banques. Pourquoi demanderaient-elles au gouvernement d'adopter une loi qui vous encouragerait à déposer même plus de votre argent à la banque, de l'argent qu'elles devraient inscrire dans la colonne du passif ?

Les banques n'ont pas besoin de vos économies

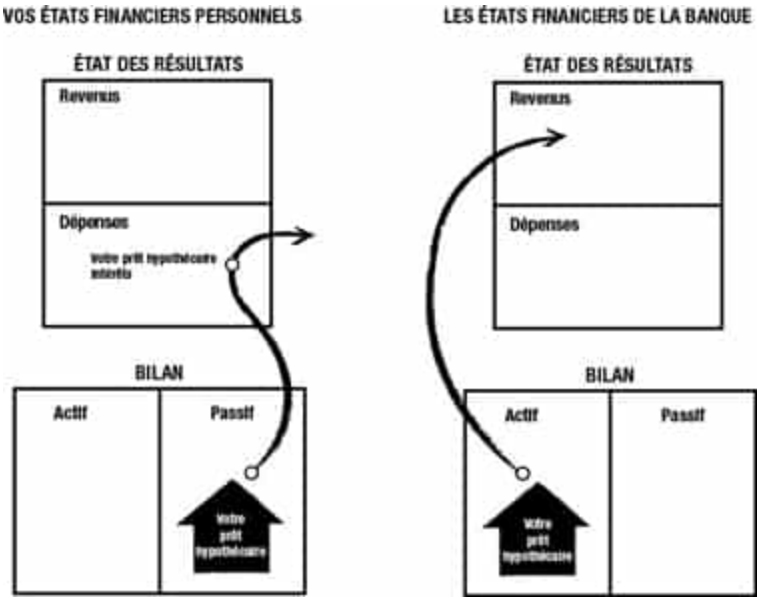
Par ailleurs, les banques n'ont pas vraiment besoin de vos économies. Elles n'ont pas besoin de sommes très importantes sous forme de dépôts, car elles peuvent multiplier l'argent au moins par 10. Si vous déposez 1 $ à la banque, la loi permet à la banque de prêter 10 $ et, selon la provision imposée par la banque centrale. Cela signifie que votre dollar se transforme soudain en 10 $ ou plus. C'est de la magie ! Lorsque père riche m'en a fait la démonstration, j'ai été conquis par cette idée. Je me suis alors dit que je voulais devenir propriétaire de banque, et non pas étudier pour devenir banquier.

De plus, la banque peut très bien vous verser moins qu 1% d'intérêt sur ce dollar. Dans de meilleures conjonctures économiques, cela pouvait représenter 5 % et vous, en tant que consommateur, vous vous sentez en sécurité parce que la banque fait quelque peu fructifier votre argent. Pour la banque, c'est une façon d'entretenir de bonnes relations avec la clientèle, car si vous lui avez confié vos économies, il se peut fort bien que vous lui empruntiez de l'argent. Elle veut que vous empruntiez, car elle peut alors appliquer un taux d'intérêt de 9 % ou plus. Alors que vous bénéficiez d'un taux d'intérêt de 5 % sur le dollar que vous avez déposé, la banque encaisse 9 % ou plus sur les 10 $ de dette que votre unique dollar a généré. Récemment, j'ai reçu une nouvelle carte de crédit dont l'entreprise émettrice affichait un taux d'intérêt de 8,9 %, mais en décryptant le jargon légal imprimé en petits caractères, j'ai vu qu'il s'agissait plutôt d'un taux d'intérêt de 23 %. Inutile de dire que je m'en suis passé.

De toute façon, les banques mettent le grappin sur vos économies

L'autre raison pour laquelle l'épargne ne donne pas droit à des réductions d'impôts est plus évidente. Si vous êtes capable de lire les nombres et de voir dans quelle direction va l'argent, vous remarquerez que les banques finissent toujours par mettre le grappin sur vos économies. L'argent que vous auriez pu économiser et inscrire dans la colonne de l'actif passe plutôt dans la colonne du passif, sous forme de paiements

d'intérêts sur votre prêt hypothécaire. Cela se retrouve dans la colonne de l'actif des états financiers de la banque. Le flux de l'encaisse peut être schématisé ainsi :



C'est la raison pour laquelle les banques ne souhaitent pas que le gouvernement accorde des réductions d'impôts à l'épargnant. Elles mettront quand même le grappin sur vos économies, sous forme de paiements d'intérêts sur la dette.

Les politiciens n'ont pas l'intention de se mettre le système à dos, car les banques, les compagnies d'assurance, l'industrie de la construction et les maisons de courtage participent largement au financement des partis politiques, et les politiciens connaissent très bien la chanson.

Les règles du jeu

En 1974, père riche a été bouleversé parce que je me faisais berner, et que je n'en étais pas conscient. J'avais acheté cet immeuble de placement et je m'étais engagé dans une bataille perdue d'avance, même si on m'avait fait croire qu'il s'agissait d'une excellente acquisition.

« Je suis heureux que tu aies pris cette initiative, m'a dit père riche. Mais parce que personne ne t'a jamais enseigné comment cela fonctionne vraiment, tu t'es laissé aspirer du côté des perdants. »

Père riche m'a expliqué les règles du jeu. « Le capitalisme est fondé sur la question suivante : "Qui est endetté envers qui ?" »

Lorsque je comprendrais cela, je serais un meilleur joueur et non plus un simple pion.

Plus vos créanciers sont nombreux, plus vous êtes pauvre

« Plus tes créanciers sont nombreux, plus tu es pauvre », me disait père riche. « Et plus il y a de gens qui te sont redevables, plus tu es riche. C'est ainsi. »

Comme je l'ai dit, je m'efforçais de garder l'esprit ouvert. J'ai donc gardé le silence et je l'ai laissé poursuivre ses explications.

« Nous sommes tous redevables à quelqu'un de quelque chose. Les problèmes surgissent lorsque la dette devient disproportionnée. Malheureusement, les gens pauvres de ce monde ont été à ce point écrasés par le système qu'ils atteignent souvent un seuil où l'endettement n'est plus possible. Il en va de même pour les pays pauvres. Le monde s'approprie tout simplement ce qui appartient au pauvre, au faible et à celui qui n'a pas d'éducation financière. Si tu es trop endetté, le monde te prend tout ce que tu as, incluant ton temps, ton travail, ta maison, ta vie, ta confiance – même ta dignité si tu le laisses faire. Ce n'est pas moi qui ai établi les règles, mais je connais ce jeu et j'y joue bien. Je vais t'expliquer ce jeu. Je veux que tu apprennes à y jouer. Et puis, quand tu l'auras maîtrisé, tu pourras faire des choix en fonction de tes connaissances. »

L'argent est synonyme de dette

Père riche a poursuivi en m'expliquant que même la monnaie n'est pas un instrument de capitaux propres mais un instrument d'emprunt. Chaque dollar qui porte en lui-même sa valeur en or ou en argent devient une reconnaissance de dette que le contribuable du pays émetteur promet d'honorer. Tant et aussi longtemps que le reste du monde aura confiance en la capacité du contribuable américain de travailler et de rembourser cette

dette appelée argent, le monde aura confiance en notre dollar. Si cet élément clé de l'argent qui est la « confiance » disparaît soudain, l'économie s'écroule comme un château de cartes.

Prenons l'exemple du mark allemand qui, sous le gouvernement de Weimar, a perdu presque toute valeur juste avant la Seconde Guerre mondiale. On raconte qu'une vieille femme poussait devant elle une brouette remplie de marks pour aller acheter une miche de pain. Il a suffi d'un instant de distraction de sa part pour qu'on lui vole sa brouette, mais les devises sans valeur avaient été abandonnées sur la chaussée.

C'est pourquoi la majeure partie de l'argent est aujourd'hui connue sous le nom de monnaie « fiduciaire », c'est-à-dire de l'argent qui ne peut être converti en quelque chose de tangible, comme de l'or ou de l'argent. La valeur de l'argent repose sur la confiance de la population envers la capacité du gouvernement à la soutenir.

Aujourd'hui, une grande partie de l'économie mondiale est basée sur les notions de dette et de confiance. Tant que nous nous serrerons les coudes et que nous resterons solidaires, tout ira bien. À propos, j'utilise ici le mot « bien » comme acronyme de « **B**aigner dans l'**I**nsécurité, l'**É**motivité et la **N**évrose ».

Qui est endetté envers qui ?

Toujours en 1974, à l'époque où j'apprenais à acheter cette copropriété de 56 000 $, père riche m'a enseigné une importante leçon sur la façon d'aborder la négociation.

« La question est de savoir "qui est endetté envers qui", m'a-t-il dit. C'est comme d'aller dîner au restaurant avec 10 amis. Tu vas aux toilettes et, à ton retour, l'addition est sur la table et tes amis sont partis. Si tu veux t'en sortir gagnant, alors il vaut mieux que tu apprennes les règles du jeu, que tu le comprennes mieux, que tu parles le même langage que ton interlocuteur et que tu saches à qui tu as affaire. Sinon, au lieu de jouer le jeu, tu ne seras qu'un pion. »

Ce n'est qu'un jeu

J'ai tout d'abord été irrité par les paroles de père riche, mais je l'ai écouté et je me suis efforcé de comprendre ses propos. Finalement, il les a transposés dans un contexte qui m'était familier. « Tu adores jouer au football, n'est-ce pas ? » m'a-t-il demandé.

J'ai hoché la tête en disant : « J'adore ce jeu.

— Eh bien, l'argent est le jeu que je joue, a dit père riche. J'adore ce jeu.

— Mais pour beaucoup de gens, l'argent n'est pas un jeu, ai-je ajouté.

— C'est exact, a-t-il rétorqué. Pour la plupart des gens, ce n'est qu'une question de survie. Pour la plupart des gens, l'argent est un jeu qu'ils sont obligés de jouer, et ils détestent cela. Malheureusement, plus nous devenons civilisés, plus l'argent fait partie de notre vie. »

Père riche a alors dessiné le Quadrant du CASHFLOW.

« Représente-toi ceci comme un court de tennis, ou un terrain de football ou de soccer. S'il te faut jouer le jeu de l'argent, de quelle équipe veux-tu être membre ? Celle des E, T, P ou I ? Sur quel côté du terrain veux-tu te trouver – le droit ou le gauche ? »

J'ai désigné rapidement le côté droit.

Si vous vous endettez et prenez des risques, vous devez être dédommagé

« Bien, a dit père riche. Voilà pourquoi tu ne peux pas jouer le jeu si tu te laisses persuader par un quelconque courtier immobilier que le fait de perdre 150 $ par mois pendant 30 ans est une bonne affaire parce que le gouvernement t'accordera une réduction d'impôts et qu'il estime que ta propriété prendra de la valeur. Tu ne pourras tout simplement pas jouer le jeu avec une pareille tournure d'esprit. Même si ces arguments peuvent être justifiés, ce n'est pas ainsi que l'on joue le jeu du côté droit du Quadrant du CASHFLOW. Quelqu'un te dit de t'endetter, de prendre tous les risques et de débourser. Les gens qui évoluent du côté gauche pensent que c'est une bonne idée, mais ce n'est pas le cas de ceux qui évoluent du côté droit. »

Je me sentais quelque peu ébranlé.

« Représente-toi les choses à ma façon, a dit père riche. Tu es prêt à payer ce condo 56 000 $. Tu t'endettes. Tu prends tous les risques. Ton locataire paie un loyer inférieur à ce qu'il en coûte pour vivre à cet endroit. Tu subventionnes donc le logement de cette personne. Cela te paraît-il sensé ?

— Non, ai-je répondu en hochant la tête.

— C'est là ma façon de jouer le jeu, a dit père riche. À partir de maintenant, si tu t'endettes et si tu prends des risques, tu devras être dédommagé. C'est compris ? »

J'ai fait signe que oui.

« Faire de l'argent est une question de bon sens », a dit père riche. « Ça n'a rien de sorcier. Mais malheureusement, lorsqu'il s'agit d'argent, le bon sens est peu commun. Un banquier te dit de t'endetter, il ajoute que le gouvernement t'accordera une réduction d'impôts. Économiquement parlant, cela n'a pas réellement de sens. Et puis un courtier immobilier t'exhortera à signer en te promettant qu'il trouvera un locataire qui versera un loyer inférieur à ce que tu paies, tout simplement parce qu'il est persuadé que ta propriété prendra de la valeur. Si cela te paraît sensé, alors toi et moi n'avons pas la même notion du bon sens. »

Je suis resté planté là. Ses paroles ont pénétré en moi et j'ai dû admettre que je m'étais à ce point laissé emporter par ce qui m'avait semblé être une bonne affaire que toute logique avait déserté mon esprit. J'étais

incapable d'analyser la transaction. Parce qu'elle me semblait avantageuse, je me suis laissé submerger par l'appât du gain et l'excitation, et je n'ai plus été en mesure de saisir ce que les nombres et les mots tentaient de me dire.

C'est à ce moment-là que père riche m'a fait part d'une règle importante qu'il a toujours appliquée : « C'est en achetant que tu réalises des profits, non pas en vendant. »

Chaque fois que père riche s'endettait ou prenait un risque, il fallait que cela ait du sens le jour même, il fallait que cela soit sensé si l'économie connaissait une évolution défavorable, et il fallait que cela soit sensé si l'économie était à la hausse. Il n'a jamais acheté en se basant sur des mirages d'ordre fiscal ou sur des prévisions de diseuse de bonne aventure. Pour lui, une transaction devait être économiquement sensée, quelles que soient les circonstances.

J'ai commencé à comprendre sa conception du jeu de l'argent. De toute évidence, il s'agissait pour lui d'avoir des débiteurs et de faire preuve de prudence en s'endettant. Ses paroles résonnent encore aujourd'hui dans mon esprit : « Si tu t'endettes et prends des risques, assure-toi d'être dédommagé. »

Père riche avait des dettes, mais il avait fait preuve de prudence en les contractant. « Restreins ton endettement personnel. Si tu t'endettes sur une plus grande échelle, fais en sorte que ce soit quelqu'un d'autre qui rembourse cette dette. »

Il voyait le jeu de l'argent et l'endettement comme un manège qui vous entraîne vous et moi, qui entraîne tout le monde. Comme un jeu auquel s'adonnent les entreprises entre elles et les pays entre eux. Pour lui, cela restait un jeu. Mais pour la plupart des gens, l'argent n'est pas un jeu. Il représente la survie. Et parce que personne ne leur a enseigné les règles du jeu, ils croient toujours les banquiers qui leur disent que leur maison est un actif.

L'importance des faits par opposition aux opinions

Père riche a poussé plus loin sa leçon : « Si tu veux réussir du côté droit du quadrant, tu dois savoir distinguer les faits des opinions. Tu ne peux pas te contenter d'accepter aveuglément des conseils financiers comme le font les gens qui évoluent du côté gauche. Tu dois connaître les nombres. Les nombres te révèlent les faits. Ta survie financière dépend des faits, et non de l'opinion d'un ami ou d'un conseiller.

— Je ne comprends pas. Qu'y a-t-il de si extraordinaire entre un fait et une opinion ? L'un est-il meilleur que l'autre ?

— Non, a répliqué père riche. Apprends simplement à reconnaître les faits et les opinions pour ce qu'ils sont. »

J'étais déconcerté et mon visage reflétait mon état d'esprit.

« Combien vaut la maison de tes parents ?

— Oh, je sais, ai-je rapidement répliqué. Mes parents songent à la vendre et un courtier immobilier est venu en faire l'évaluation. Il dit que la maison vaut 36 000 $. Sa valeur nette a donc augmenté de 16 000 $ puisque mon père ne l'a payée que 20 000 $ il y a 5 ans.

— Donc cette évaluation et cette valeur nette sont-elles des faits ou des opinions ? » m'a demandé père riche.

J'y ai réfléchi quelques instants et j'ai compris où il voulait en venir. « Toutes deux sont des opinions. C'est bien ça ? »

Père riche a hoché la tête. « Très bien. La plupart des gens ont des difficultés financières parce qu'ils passent leur vie à baser leurs décisions sur des opinions plutôt que sur des faits, des opinions telles que : "Une maison est un actif", "Le marché immobilier est constamment en hausse", "Les valeurs-vedettes constituent le meilleur investissement", "Il faut de l'argent pour faire de l'argent", "La Bourse a toujours surclassé le marché immobilier", "Il est préférable de diversifier son portefeuille", "Il faut être malhonnête pour devenir riche", "Investir est risqué", "Il faut faire preuve de prudence". »

Plongé dans mes pensées, je me rendais compte que tout ce que j'avais entendu dire à propos de l'argent à la maison relevait d'opinions, et non de faits.

« L'or est-il un actif ? » a demandé père riche, me tirant brusquement de ma rêverie.

« Oui, bien sûr », ai-je répliqué. « C'est la seule véritable monnaie qui a franchi l'épreuve du temps.

— Et te voilà reparti, m'a dit père riche en souriant. Tu te contentes de répéter l'opinion de quelqu'un d'autre au lieu de vérifier les faits. À mon avis, l'or n'est un actif que si tu le vends avec profit, a dit père riche. En d'autres termes, si tu l'as payé 100 $ et l'as vendu 200 $, c'est un actif. Mais si tu achètes 30 grammes d'or à 200 $ et que tu les vends 100 $, cet or devient un élément de passif. Ce sont les nombres qui révèlent les faits. En réalité, la seule chose qui soit un actif ou un élément de passif, c'est toi, parce qu'en fin de compte c'est toi qui fais que l'or devient un actif ou un élément de passif. C'est pourquoi la connaissance du monde financier est si importante. J'ai vu tellement de gens acquérir d'excellentes entreprises ou des biens immobiliers et les transformer en cauchemars financiers. Et nombreux sont ceux qui font de même dans leur vie personnelle. Ils prennent de l'argent durement gagné et en font un élément de passif pour la vie. »

J'étais encore plus déconcerté, légèrement blessé en mon for intérieur, et j'avais envie de protester. Père riche jouait avec mon cerveau.

« Ils sont légion ceux qui ont sombré parce qu'ils ne connaissaient pas les faits. J'entends chaque jour des histoires d'horreur à propos de gens qui ont perdu tout leur argent parce qu'ils ont pris une opinion pour un fait. Il n'est pas mauvais de se servir d'une opinion lorsqu'on prend une décision financière… mais il vaut mieux savoir faire la distinction. Des millions et des millions de gens ont pris des décisions de toute une vie en se basant sur des opinions transmises de génération en génération, et ils se demandent ensuite pourquoi ils ont des difficultés financières.

— Quel genre d'opinions ? », ai-je demandé.

Père riche a gloussé avant de répondre : « Eh bien, en voici quelques-unes qui sont bien répandues et que nous avons tous entendues. »

- « Tu devrais l'épouser. Ce sera un bon mari. »
- « Trouve un emploi stable et garde-le toute ta vie. »

- « Les médecins gagnent beaucoup d'argent. »
- « Ils ont une grande maison. Ils doivent être riches. »
- « Il est très musclé. Il doit être en bonne santé. »
- « C'est une belle voiture, mais elle est conduite par une petite vieille. »
- « Il n'y a pas assez d'argent pour que tout le monde soit riche. »
- « La terre est plate. »
- « Les êtres humains ne voleront jamais. »
- « Il est plus intelligent que sa sœur. »
- « Les obligations sont plus sûres que les actions. »
- « Les gens qui font des erreurs sont stupides. »
- « Il ne vendra jamais à un prix aussi bas. »
- « Elle ne sortira jamais avec moi. »
- « Investir est risqué. »
- « Je ne serai jamais riche. »
- « Je n'ai pas fait d'études supérieures et je n'arriverai donc jamais à rien. »
- « Vous devriez diversifier vos investissements. »
- « Vous ne devriez pas diversifier vos investissements. »

Père riche a continué ainsi jusqu'à ce qu'il constate que j'en avais assez entendu.

« Bon ! Ça suffit. Où voulez-vous en venir ?

— Je pensais que tu ne m'interromprais jamais, a-t-il dit en souriant. Ce que je veux dire c'est que la vie de la majorité des gens est fondée sur des opinions plutôt que sur des faits. Pour qu'un individu change sa vie, il doit d'abord modifier ses opinions et ensuite commencer à examiner les faits. Si tu es capable de lire des états financiers, tu pourras non seulement déceler les faits qui sous-tendent la réussite financière d'une entreprise, mais tu pourras aussi évaluer immédiatement la situation financière d'un

individu, plutôt que de te fier à tes opinions personnelles – ou à celles de quelqu'un d'autre. Comme je l'ai dit, l'un n'est pas meilleur que l'autre.

« Pour réussir dans la vie, surtout du point de vue financier, tu dois savoir faire la distinction. Si tu es incapable de prouver qu'une chose est un fait, alors c'est une opinion. Une personne est financièrement aveugle si elle ne sait pas lire un bilan financier et elle doit donc s'en remettre à l'opinion d'autrui. L'insanité financière s'installe lorsqu'on qualifie des opinions de faits. Si tu veux évoluer du côté droit du Quadrant du CASHFLOW, tu dois savoir faire la distinction entre une opinion et un fait. Peu de leçons sont aussi importantes que celle-ci. »

J'étais assis à l'écouter tranquillement, faisant de mon mieux pour comprendre ce qu'il disait. C'était sans conteste un concept simple, même si mon esprit n'en saisissait pas encore toute l'ampleur.

« Sais-tu ce que signifie l'expression "diligence raisonnable" ? » a demandé père riche.

J'ai secoué la tête.

« La diligence raisonnable [3] consiste à faire vos devoirs et à découvrir ce qui est une opinion et ce qui est un fait. En matière d'argent, les individus sont en général paresseux ou à la recherche de raccourcis, et ils ne font pas suffisamment preuve de diligence raisonnable. Et il y a ceux qui ont tellement peur de faire des erreurs qu'ils analysent la situation à outrance et puis ne font rien. C'est ce qu'on appelle la "paralysie de l'analyse". L'important est de savoir examiner les faits et les opinions pour ensuite prendre une décision. Comme je l'ai mentionné, la plupart des gens ont des soucis financiers de nos jours tout simplement parce qu'ils ont pris trop de raccourcis et qu'ils fondent leurs décisions sur des opinions, et souvent sur celles de E et de T, et non sur des faits. Si tu veux être un P ou un I, tu dois être très conscient de cette différence. »

Ce jour-là, je n'ai pas saisi toute la valeur de la leçon de père riche, et pourtant peu de leçons m'ont autant servi.

Plus tard, au début des années 1990, père riche a observé le marché boursier atteindre des sommets encore jamais vus. Son unique commentaire a été : « Voilà ce qui arrive quand des employés ou des travailleurs autonomes très bien rémunérés, très imposés, très endettés et

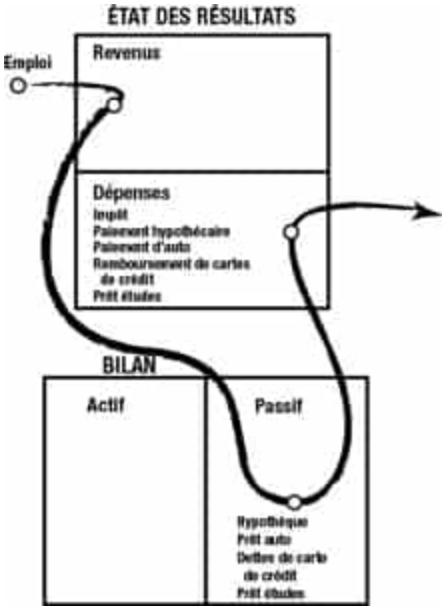
possédant des actifs sous forme de papier dans leur portefeuille, commencent à donner des conseils financiers. Des millions de gens sont sur le point de trébucher en se fiant aux opinions de gens qui croient connaître les faits. »

Warren Buffett, le plus grand investisseur d'Amérique, a dit un jour :

« Si vous jouez au poker et qu'après 20 minutes vous ne savez pas qui est le pigeon, alors c'est vous qui l'êtes. »

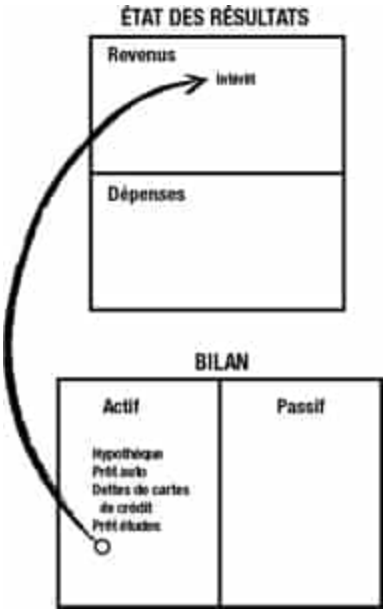
Pourquoi les gens ont-ils des difficultés financières ?

Pouvez-vous croire que la majorité des gens sont endettés à compter du jour où ils quittent l'école, et ce, jusqu'à la fin de leur vie. Voici à quoi ressemble la situation financière de l'Américain de la classe moyenne :



LE BILAN D'UN AUTRE

Si vous comprenez maintenant les règles du jeu, vous vous rendez compte que ces éléments de passif doivent apparaître dans la colonne de l'actif du bilan de quelqu'un d'autre.



Chaque fois que vous entendez les mots suivants : « Baisse du versement initial. Facilités de paiement » ou « Ne vous en faites pas, le gouvernement vous accordera une réduction d'impôts pour ces pertes », vous devez savoir que quelqu'un vous leurre. Si vous voulez être libre financièrement, il faut faire preuve d'un peu plus d'intelligence.

La majorité des gens n'ont pas de débiteurs. Ils n'ont pas de véritables actifs (avoirs qui mettent de l'argent dans leurs poches)… et ils sont souvent endettés envers tout le monde. C'est la raison pour laquelle ils s'accrochent à leur sécurité d'emploi et se débattent financièrement. Si ce n'était de leur emploi, ils seraient ruinés en un clin d'œil.

En fait, l'Américain moyen est à moins de trois chèques de paie de la faillite, et ce, parce qu'il a cherché à améliorer sa vie et qu'il s'est laissé prendre dans l'engrenage. Il est défavorisé dès le départ. Il continue de croire que sa maison, sa voiture, ses bâtons de golf, ses vêtements, sa maison de campagne et ses autres gadgets constituent des actifs. Il croit ce que les autres lui ont dit. Il doit le croire, car il est incapable de lire les nombres et de voir la vérité qu'ils révèlent pour lui-même.

La plupart des gens font des études et apprennent à entrer dans le jeu, mais personne ne leur en appris les règles. Personne ne leur a expliqué qu'il convient de répondre à la question suivante : « Qui est endetté envers qui ? » Et parce que personne ne l'a fait, ce sont eux qui s'endettent envers tout le monde.

L'argent est une idée

J'espère que vous comprenez maintenant les fondements du Quadrant du CASHFLOW et que l'argent n'est vraiment qu'une idée que votre esprit est plus à même de voir que vos yeux. Apprendre à jouer le jeu de l'argent et bien en connaître les règles est une étape importante de votre voyage vers la liberté financière. Plus important encore, toutefois, vous devez savoir qui vous voulez devenir du côté droit du Quadrant du CASHFLOW. La deuxième partie de cet ouvrage se concentrera sur la façon de trouver ce qu'il y a de meilleur en vous et sur l'analyse de la formule suivante :

Être

Faire

Avoir

---

1. N. de la T. | : Depuis 1948, un trillion correspond à un milliard de milliards (soit 1 suivi de 18 zéros ou 10^{18}).
2. N. de la T. : L'usure est un intérêt à taux excessif (taux usuraire) exigé sur le prêt d'une somme d'argent.
3. Degré de prudence, d'activité, de réaction et d'attention auquel on peut à bon droit s'attendre de la part d'une personne raisonnable et prudente, et dont fait habituellement preuve cette personne raisonnable et prudente face à une situation donnée.

DEUXIÈME PARTIE
TROUVEZ CE QU'IL Y A DE MEILLEUR EN VOUS

CHAPITRE 7

Devenir ce que vous êtes

Ce qui compte vraiment, c'est le changement que vous devez opérer à l'intérieur de vous et ce que vous deviendrez grâce à ce processus.

« Ce n'est pas le fait d'être sans-logis qui compte », disait père riche, « c'est savoir qui l'on est. Continue à faire des efforts et tu deviendras quelqu'un. Abandonne et tu deviendras également quelqu'un, mais pas la même personne. »

Les changements auxquels il faut procéder

Je ne peux rien faire de plus que d'encourager ceux d'entre vous qui songez à faire la transition entre la sécurité d'emploi et la sécurité financière. Pour Kim et moi, il a fallu que nous nous retrouvions sans toit et désespérés avant que je trouve le courage d'aller de l'avant. Cela a été notre cheminement, et il n'est pas nécessaire que ce soit aussi le vôtre. Comme je l'ai décrit plus tôt, il existe des systèmes « prêts à utiliser » qui peuvent vous aider à franchir le pont qui sépare le côté gauche et le côté droit du quadrant.

Ce qui compte vraiment, c'est le changement que vous devez opérer à l'intérieur de vous et ce que vous deviendrez grâce à ce processus. Pour certaines personnes, ce cheminement est aisé. Pour d'autres, le voyage est impossible.

L'argent est une drogue

Père riche nous répétait sans cesse à Mike et à moi : « L'argent est une drogue. »

La principale raison pourquoi il refusait de nous payer alors que nous travaillions pour lui était qu'il ne voulait absolument pas que nous devenions dépendants du travail à cause de l'argent. « Si vous devenez dépendants du travail à cause de l'argent, vous aurez de la difficulté à vous défaire de cette habitude. »

Arrivé à l'âge adulte, lorsque je lui téléphonais de Californie pour lui demander de l'argent, il était loin d'être prêt à déroger d'une règle qu'il avait instaurée avec moi des années auparavant. Il ne nous donnait pas d'argent lorsque nous étions enfants, et il n'allait pas commencer maintenant. Il a plutôt continué à se montrer dur et à m'éloigner de la dépendance envers le travail.

Il disait que l'argent est une drogue parce qu'il avait observé des gens qui étaient heureux lorsqu'ils avaient de l'argent, et qui étaient contrariés ou de mauvaise humeur lorsqu'ils n'en avaient pas. Ils les comparaient à des toxicomanes qui deviennent euphoriques lorsqu'ils s'injectent de la drogue, et qui deviennent maussades et violents lorsqu'ils sont en manque.

« Faites attention au pouvoir de l'argent et à la dépendance qu'il crée », disait-il souvent. « Une fois que vous vous êtes habitués à le recevoir, cette dépendance vous maintient liés à la façon dont vous l'avez reçu. »

Autrement dit, si vous gagnez de l'argent en tant qu'employé, vous aurez tendance à vous habituer à ce mode de rémunération. Si vous vous habituez à générer vos revenus à titre de travailleur autonome, il vous sera difficile de sortir de ce moule. Et si vous devenez un adepte des largesses du gouvernement, vous aurez également de la difficulté à vous en priver.

« Le plus difficile lorsqu'il s'agit de passer du côté gauche au côté droit du quadrant est de se libérer de notre attachement envers la façon dont on a toujours gagné de l'argent », disait père riche. « C'est bien plus que modifier une habitude ; c'est se libérer d'une dépendance. »

C'est pourquoi il insistait pour que Mike et moi ne travaillions jamais pour de l'argent. Il nous exhortait plutôt à apprendre à créer nos propres systèmes.

Les schémas

Pour Kim et moi, dans nos efforts pour arriver à tirer nos revenus des quadrants P et I, le plus difficile a été de nous débarrasser du conditionnement auquel nous avions été soumis par le passé. Ce n'était pas facile d'entendre nos amis nous dire : « Pourquoi faites-vous ça ? Pourquoi ne vous trouvez-vous pas simplement un emploi ? »

C'était d'autant plus difficile parce que c'est ce que voulait une partie de nous-mêmes : retrouver la sécurité associée à un chèque de paie.

Père riche nous avait expliqué à Mike et à moi que le monde de l'argent est un vaste système. Et que nous, en tant qu'individus, apprenons à fonctionner selon certains schémas à l'intérieur de ce système.

Un E travaille pour le système.

Un T est le système.

Un P crée, possède ou contrôle le système.

Un I investit de l'argent dans le système.

Le schéma auquel père riche faisait référence était la façon dont notre corps, notre esprit et notre âme gravitent naturellement autour quand il est question d'argent.

« Lorsqu'un individu ressent le besoin d'avoir de l'argent », a expliqué père riche, « un E cherche automatiquement un emploi, un T se débrouille souvent seul, un P crée ou achète un système, et un I cherche une occasion d'investir dans un actif. »

Pourquoi est-il difficile de modifier un schéma ?

« Il est difficile de modifier un schéma, disait père riche, parce que l'argent est aujourd'hui indispensable à la vie. À l'ère agraire, l'argent n'avait pas autant d'importance parce que la terre procurait gratuitement à l'être humain nourriture, abri, chaleur et eau. Lorsque nous avons commencé à nous établir dans des villes au cours de l'ère industrielle,

l'argent est devenu synonyme de vie. De nos jours, même l'eau coûte de l'argent . »

Père riche a continué en expliquant que lorsqu'on amorce une transition, par exemple du quadrant E vers le quadrant P, cette partie de nous-même qui est habituée à être un E, ou qui craint que la vie s'arrête là, commence à regimber et à se défendre. C'est comme la personne qui est en train de se noyer et qui cherche désespérément de l'air, ou comme l'individu qui meurt de faim et qui serait prêt à manger n'importe quoi pour survivre.

« C'est cette bataille intérieure qui fait que c'est si difficile. C'est cette bataille entre celui que vous n'êtes déjà plus et celui que vous voulez devenir qui constitue le problème », m'a expliqué père riche au cours d'une conversation téléphonique. « Cette partie de toi qui cherche encore la sécurité est en guerre avec cette autre partie de toi qui veut être libre. Toi seul peux décider qui l'emportera. Tu créeras ton entreprise, ou bien tu retourneras pour toujours sur le marché du travail. »

Découvrez ce qui vous passionne

« Souhaites-tu réellement aller de l'avant ? m'a demandé père riche.

— Oui ! ai-je répondu aussitôt.

— As-tu oublié ce que tu avais l'intention de faire ? As-tu oublié ta passion et ce qui t'a mis dans cette situation fâcheuse ? a-t-il ajouté.

— Oh », ai-je dit, quelque peu ahuri. J'avais oublié. Et je suis resté planté là, à côté d'un téléphone public, tentant de m'éclaircir les idées et de me rappeler comment j'avais pu me mettre les pieds dans les plats.

— Je le savais », a dit père riche, sa voix résonnant fort dans le combiné. « Tu te préoccupes d'abord de ta propre survie au lieu de garder ton rêve bien vivant. Ta peur a fait fuir ta passion. La meilleure façon de continuer à aller de l'avant est d'entretenir la flamme qui brûle dans ton cœur. Garde toujours en tête ton idée originale et le voyage sera plus facile. Mets-toi à t'apitoyer sur ton sort, et ta peur commencera à grignoter ton âme. C'est avec la passion que l'on érige les entreprises et non avec la peur. Tu as fait beaucoup de chemin. Tu es près du but, alors ne renonce pas maintenant. Rappelle-toi ce que tu t'es proposé

d'accomplir, garde ce rêve vivant dans ton cœur et entretiens la flamme. On peut toujours abandonner. Alors pourquoi le faire maintenant ? »

Après quoi père riche m'a souhaité bonne chance et a raccroché.

Il avait raison. J'avais oublié la raison pourquoi j'avais commencé ce voyage. J'avais oublié mon rêve et j'avais laissé mes peurs envahir mon esprit ainsi que mon cœur.

Eh bien, j'avais oublié ma passion. Il était donc temps d'en faire une réalité ou de rentrer à la maison et d'oublier tout ça. Je suis resté planté là un certain temps, les derniers mots de père riche résonnant dans ma tête : « On peut toujours abandonner. Alors pourquoi le faire maintenant ? »

J'ai alors décidé de ne pas abandonner tant que je n'aurais pas réalisé mon rêve.

Devenir le professeur qui possède le système

Mes craintes et mes échecs m'avaient vaincu, et je n'avais pas su entretenir mon rêve. J'avais caressé l'idée de créer un système d'enseignement nouveau genre. Un programme éducatif à l'intention de gens qui veulent devenir entrepreneurs et investisseurs. Et je me suis remémoré l'école secondaire.

Lorsque j'avais 15 ans, ma conseillère en orientation m'a demandé : « Que feras-tu plus tard ? Veux-tu devenir professeur comme ton père ? »

Le regardant droit dans les yeux, je lui ai répondu sans hésiter et d'un ton convaincu : « Je ne serai jamais professeur. Être professeur est bien la dernière chose que je serai. »

Non seulement je trouvais l'école désagréable, mais en plus je détestais cela. J'exécrais plus que tout cette obligation de m'asseoir et d'écouter quelqu'un que je n'aimais pas ou ne respectais pas particulièrement me parler pendant des mois d'un sujet sans intérêt pour moi. Je donnais des signes d'impatience, je ne tenais pas en place, je faisais du grabuge dans le fond de la salle de classe, ou je séchais carrément mes cours.

Donc, lorsque ma conseillère en orientation m'a demandé si je comptais suivre les pas de mon père dans l'enseignement, les cheveux me sont

dressés sur la tête.

Je ne me doutais pas à cette époque que la passion est une combinaison d'amour et de haine. J'adorais apprendre, mais je détestais l'école. J'avais horreur d'être assis là et de me faire programmer pour devenir quelqu'un que je ne voulais pas être. Et je n'étais pas le seul.

Des citations remarquables à propos de l'éducation

Winston Churchill a dit : « Personnellement, je suis toujours prêt à apprendre même si je n'aime pas toujours qu'on me donne des leçons. »

John Updike a dit : « Dans leur sagesse, les pères fondateurs ont décidé que les enfants étaient un fardeau inutile pour leurs parents. Ils ont donc créé des prisons appelées écoles, et des tortures appelées éducation. »

Norman Douglas a dit : « L'éducation est une usine à sosies contrôlée par l'État. »

H.L. Mencken a dit : « Les jours passés à l'école sont à mon avis les plus malheureux de toute existence humaine. Ils sont remplis de tâches ennuyeuses et insipides, de règlements nouveaux et désagréables, et de brutales violations du sens commun et de la décence. »

Galilée a dit : « On ne peut rien enseigner à autrui. On ne peut que l'aider à le découvrir lui-même. »

Mark Twain a dit : « Je n'ai jamais laissé l'école interférer avec mon éducation. »

Un cadeau de mon père très instruit

C'est mon père très instruit, mais pauvre qui m'a fait part de ces citations. Il méprisait lui aussi le système d'éducation, même s'il s'y sentait bien. Il était devenu professeur parce qu'il avait rêvé aussi de changer le système, mais au lieu de cela, il s'est fait écraser par le système. Il a écouté sa passion, a tenté de changer le système et a foncé sur un mur de briques. C'était un système qui permettait à trop de gens de

gagner de l'argent, et personne ne voulait qu'il change, même si cette nécessité alimentait nombre de conversations.

Ma conseillère en orientation était peut-être voyante, parce que des années plus tard j'ai en effet suivi les pas de mon père. La seule différence est que j'ai adhéré à un autre système.

Lorsque mon père très instruit a appris que Kim et moi avions des difficultés financières en nous efforçant de mettre sur pied notre propre système d'éducation, il nous a envoyé ces citations. Il avait gribouillé les mots suivants au haut de la page :

« Courage. Avec tout mon amour. Papa. »

C'est à ce moment-là que j'ai compris à quel point mon père très instruit détestait le système et l'influence que ce dernier avait sur les jeunes gens. Mais après ce geste d'encouragement, les choses ont commencé à prendre un sens. La passion qui me poussait de l'avant était la même qui l'avait habité des années auparavant. J'étais tout simplement comme lui, et j'avais involontairement repris le flambeau. J'étais un professeur dans l'âme, et c'est peut-être la raison pourquoi je haïssais à ce point le système.

Avec du recul, je constate que j'étais devenu comme mes deux pères. De père riche, j'avais appris les secrets du capitalisme. De mon père très instruit, j'avais hérité la passion de l'enseignement. Avec cette combinaison, j'étais désormais en mesure d'apporter quelque chose au système d'éducation. Je n'avais ni le désir ni la capacité de changer le système existant. Mais je possédais les connaissances requises pour créer mon propre système.

Les années de formation commencent à donner des résultats

Pendant des années, père riche m'a préparé à devenir quelqu'un qui crée des entreprises et des systèmes d'affaires. L'affaire que j'ai montée en 1977 était une entreprise manufacturière. C'est l'une des premières entreprises à avoir produit les « portefeuilles ceintures » en nylon et en velcro de couleurs vives. Nous avons ensuite créé la

« pochettechaussure », un portefeuille miniature, également fait de nylon et de velcro, que l'on pouvait attacher aux lacets de chaussures de course. En 1978, le jogging était à la mode, et les joggeurs avaient besoin de quelque chose où mettre leurs clés, leur argent et leur carte d'identité.

Nous avons connu un succès fulgurant, mais notre passion pour le produit et l'entreprise s'est bientôt atténuée. Cela a commencé lorsque ma petite entreprise a dû faire face à la concurrence étrangère. Taiwan, la Corée et Hong-Kong exportaient des produits identiques et envahissaient les marchés que nous avions développés. Leurs prix de détail étaient inférieurs à nos coûts de production et il nous était donc impossible de les concurrencer.

Notre petite entreprise faisait face à un dilemme : les combattre ou grossir leurs rangs. Mes associés et moi avons convenu que nous ne pouvions pas gagner la bataille. Les entreprises qui envahissaient le marché avec des produits bon marché étaient trop fortes. Nous avons voté, et nous avons pris la décision de nous joindre à elles.

Mais pour nous maintenir à flot, nous devions malheureusement nous départir de la majeure partie de notre main-d'œuvre fidèle et laborieuse. Cela me brisait le cœur. Et lorsque je suis allé inspecter les nouvelles usines avec lesquelles nous faisions des affaires en Corée et à Taiwan, j'ai senti mon âme mourir encore un peu plus. Les conditions dans lesquelles les jeunes ouvriers étaient obligés de travailler étaient cruelles et inhumaines. J'ai vu cinq ouvriers serrés les uns contre les autres dans un espace que nous aurions réservé à un seul travailleur. J'étais profondément troublé. Non seulement à cause des travailleurs que nous avions mis à pied en Amérique, mais aussi à cause des ouvriers qui travaillaient pour nous outre-mer.

Même si nous avions résolu le problème de la concurrence étrangère et que nous commencions à gagner beaucoup d'argent, le cœur n'y était plus. Par conséquent, l'entreprise s'est mise à battre de l'aile. Son esprit s'était envolé parce que le mien s'était éteint. Je ne voulais plus devenir riche si cela voulait dire exploiter autant de travailleurs mal payés. J'ai commencé à caresser l'idée de former les gens à devenir propriétaires d'entreprises au lieu d'être des employés. À l'âge de 32 ans, j'ai commencé à enseigner, mais sans m'en rendre compte sur le moment. Mon entreprise s'est mise à

décliner non pas parce qu'aucun système ne la soutenait, mais parce que le cœur et la passion l'avaient désertée. Lorsque Kim et moi nous sommes engagés dans la création d'une nouvelle entreprise, l'entreprise de portefeuilles n'existait plus.

Rationalisation à l'horizon

En 1983, j'ai été invité à faire une allocution devant une classe de MBA de l'université d'Hawaii. J'ai parlé de la sécurité d'emploi. L'auditoire n'a pas apprécié mes propos : « Dans quelques années, beaucoup d'entre vous perdront leur emploi, ou seront forcés d'accepter des réductions salariales à répétition, et de travailler dans un climat d'insécurité sans cesse croissant. »

Parce que mon travail m'amenait à voyager de par le monde, j'avais été directement témoin du pouvoir combiné de la main-d'œuvre bon marché et des innovations technologiques. Je me suis rendu compte qu'il existait une réelle concurrence entre les travailleurs américains et la main-d'œuvre asiatique, européenne, russe ou sud-américaine. J'ai compris que la notion de salaire élevé et d'emploi sûr pour les ouvriers et les cadres intermédiaires appartenait maintenant à une époque révolue. Les grandes entreprises devraient bientôt procéder à des coupures, entraînant une réduction du personnel et de la masse salariale, afin de demeurer concurrentielles à l'échelle mondiale.

On ne m'a jamais réinvité à l'université d'Hawaii. Quelques années plus tard, la « rationalisation » est devenue pratique courante. Chaque fois que de grandes entreprises fusionnaient et que leur personnel se retrouvait ainsi en surnombre, il y avait réduction des effectifs. Chaque fois que les propriétaires voulaient faire plaisir à leurs actionnaires, il y avait rationalisation. Et avec chaque rationalisation, j'ai vu les gens se trouvant au sommet de l'échelle hiérarchique s'enrichir de plus en plus, et ceux se trouvant au pied de l'échelle en payer le prix.

J'ai un mouvement de recul chaque fois que j'entends quelqu'un dire : « J'envoie mon enfant dans une bonne école afin qu'il puisse trouver un emploi sûr et stable ». Se préparer à occuper un emploi est une bonne idée

à court terme, mais ce n'est pas suffisant à long terme. Lentement mais sûrement, j'étais en train de devenir professeur.

Érigez un système autour de votre passion

Même si mon entreprise manufacturière avait été remise sur pied et était de nouveau prospère, ma passion avait disparu. Père riche a résumé mon sentiment de frustration en disant : « Terminé, l'apprentissage. Il est temps que tu bâtisses un système autour de ton cœur. Érige un système autour de ta passion. Abandonne ton entreprise manufacturière et bâtis ce que tu sais devoir bâtir. Tu as beaucoup appris auprès de moi, mais tu es encore le fils de ton père. Vous êtes tous deux des professeurs dans l'âme. »

Kim et moi avons fait nos bagages et sommes déménagés en Californie afin d'apprendre de nouvelles méthodes d'enseignement qui nous inspireraient pour créer une nouvelle entreprise. Mais nous avons manqué d'argent avant d'arriver à nos fins et nous nous sommes retrouvés à la rue. C'est cette conversation téléphonique avec père riche, la présence de mon épouse à mes côtés, cette colère qui m'habitait et ma passion ranimée, qui nous ont permis de sortir du pétrin dans lequel nous nous trouvions.

Nous avons commencé à monter notre affaire peu de temps après. Il s'agissait d'une entreprise éducative dont les méthodes d'enseignement allaient pratiquement à l'encontre des méthodes traditionnelles. Au lieu de demander aux étudiants de rester tranquillement assis, nous les encouragions à se montrer actifs. Au lieu de donner des cours magistraux, nous les faisions participer à des jeux. Nous insistions pour que nos professeurs ne soient pas ennuyeux, mais amusants. Et au lieu de véritables professeurs, nous cherchions des gens d'affaires qui étaient à la tête de leur propre entreprise, et qui adhéraient à notre style d'enseignement. Au lieu de noter les étudiants, nous demandions aux étudiants de noter leur professeur. Si ce dernier obtenait de piètres résultats, on lui faisait suivre un autre programme intensif de formation, ou on lui demandait de partir.

L'âge, le bagage éducatif, le sexe et les croyances religieuses n'étaient pas des critères de sélection. Tout ce que nous exigions c'était un désir

sincère d'apprendre, et rapidement. Bientôt, nous avons été en mesure d'enseigner l'équivalent d'une année d'étude en comptabilité en une seule journée.

Même si nos élèves étaient majoritairement des adultes, quelques jeunes adolescents se trouvaient mêlés à des cadres supérieurs bien payés et très instruits. Au lieu de rivaliser individuellement lors d'examens, nous leur demandions de travailler en équipes et de passer ensuite le même test en groupes. Au lieu d'essayer d'obtenir de bonnes notes, nous parions de l'argent. Le gagnant gardait tout. L'esprit de compétition et le désir de réussir en tant qu'équipes étaient très ardents. Le professeur n'avait pas à motiver sa classe. Il n'avait qu'à laisser le champ libre à ses étudiants une fois la compétition amorcée. Au lieu d'examens baignant dans le silence, il y avait des cris, des rires et des pleurs. Ils étaient avides d'apprendre. Ils étaient « émoustillés » par cet apprentissage et ils en redemandaient.

Nous avons mis l'accent sur l'enseignement de seulement deux matières : l'esprit d'entreprise et l'investissement, soit sur les côtés P et I. Les gens désireux de s'instruire dans ces disciplines sont arrivés en foule. Nous n'avions fait aucune publicité. Tout s'est fait de bouche à oreille. Les gens qui se sont présentés étaient des gens qui voulaient créer des emplois, et non des gens qui se cherchaient un emploi.

Lorsque je me suis résolu à ne pas abandonner ce soir-là dans la cabine téléphonique, les choses ont commencé à bouger. En moins de cinq ans, nous étions à la tête d'une entreprise de plusieurs millions de dollars, avec 11 bureaux disséminés à travers le monde. Nous avions créé un nouveau système d'éducation, et le marché l'adorait. C'est notre passion qui avait rendu cela possible, car jumelée avec un bon système, elle nous avait permis de transcender nos peurs et la programmation que nous avions subie.

Un professeur peut être riche

Chaque fois que j'entends des professeurs dire qu'ils ne sont pas suffisamment rémunérés, je compatis. L'ironie c'est qu'ils sont le produit de la programmation de leur propre système. Ils voient le fait d'être professeurs du point de vue propre au quadrant E plutôt que de celui des

quadrants P ou I. N'oubliez pas que vous pouvez être ce que vous voulez dans n'importe quel quadrant, même un professeur.

Nous pouvons être tout ce que nous voulons

La plupart d'entre nous avons le potentiel de réussir dans tous les quadrants. Tout dépend de notre détermination. Comme le disait père riche : « C'est la passion qui érige les entreprises, non la peur. »

La difficulté à changer de quadrant est souvent attribuable à la programmation à laquelle nous avons été soumis. Un grand nombre d'entre nous sont issus de familles où le sentiment de peur était le principal facteur de motivation pour nous pousser à penser et à agir d'une certaine manière. Par exemple :

« As-tu fait tes devoirs ? Si tu ne fais pas tes devoirs, tu seras recalé à tes examens et tous tes amis riront de toi. »

« Si tu continues à faire des grimaces, ton visage restera pour toujours figé dans cette position. »

Et voici un exemple classique : « Si tu n'obtiens pas de bonnes notes, tu ne trouveras pas d'emploi sûr et stable assorti d'avantages sociaux. »

Eh bien, il y a aujourd'hui de nombreuses personnes qui ont obtenu de bonnes notes, mais il y a de moins en moins d'emplois sûrs et stables et les avantages sociaux, tels les régimes de retraite, sont encore plus rares. Il existe tellement de gens, même ceux qui ont obtenu de bonnes notes, qui devraient « s'occuper de leurs propres affaires » et ne plus seulement se chercher un emploi où ils s'occuperont des affaires de quelqu'un d'autre.

Il est risqué de demeurer du côté gauche

J'ai beaucoup d'amis qui s'acharnent à chercher la sécurité d'emploi ou un poste stable. Ironiquement, la technologie continue d'évoluer à un rythme toujours plus accéléré. Pour continuer d'évoluer sur le marché du travail, un individu doit constamment être formé à utiliser les produits de cette évolution. Alors, s'il vous faut de toute façon vous perfectionner,

pourquoi ne pas consacrer un peu de temps à acquérir les compétences requises pour évoluer du côté droit du Quadrant du CASHFLOW ? Si les gens pouvaient voir ce que je vois lorsque je parcours le monde, ils ne chercheraient plus davantage de sécurité. La sécurité est un mythe. Apprenez quelque chose de nouveau et plongez dans le progrès. Plus une personne se fatigue, moins elle se sent en sécurité, et plus les risques d'accidents augmentent.

Le côté droit est plus sécuritaire

Ironiquement, la vie est moins dangereuse du côté droit du Quadrant du CASHFLOW. Par exemple, si vous disposez d'un système sûr qui génère sans cesse davantage d'argent grâce à de moins en moins de travail, alors vous n'avez absolument pas besoin d'un emploi, vous n'avez pas à vous inquiéter de le perdre. Pour gagner davantage d'argent, élargissez simplement votre système et embauchez davantage. J'applique ce même principe quand j'enseigne à élargir leurs possibilités, à voir les opportunités au lieu de vivre en-dessous de leurs moyens. Vivre en-dessous de leurs moyens porte un coup fatal à leur espoir et brise leur âme.

Les gens qui investissent sur une grande échelle ne se préoccupent pas des fluctuations du marché, car leurs connaissances leur permettent de gagner de l'argent quelles que soient les circonstances. Si le marché s'effondre et/ou si l'économie connaît une dépression au cours des 30 prochaines années, un grand nombre de baby-boomers paniqueront, et perdront une grande partie de l'argent qu'ils ont mis de côté pour leur retraite. Si cela arrive pendant leurs vieux jours, ils devront travailler tant et aussi longtemps qu'ils le pourront au lieu de prendre leur retraite.

Parlant de la peur de perdre de l'argent, les investisseurs professionnels sont des gens qui risquent peu de leur argent personnel et qui obtiennent pourtant les meilleurs taux de rendement. Ce sont les gens qui connaissent peu le domaine de l'investissement qui prennent les risques et qui obtiennent le rendement le plus faible. À mon avis, tous les risques se trouvent du côté gauche du Quadrant du CASHFLOW.

Pourquoi le côté gauche est-il plus risqué ?

« Si tu es incapable de lire les nombres, alors tu dois te fier à l'opinion de quelqu'un d'autre, disait père riche. En achetant sa maison, ton père s'est fié aveuglément à l'opinion de son banquier qui lui disait qu'elle constituait un actif. »

Mike et moi avons tous deux remarqué l'accent qu'il avait mis sur le mot « aveuglément ».

« La majorité des gens qui évoluent du côté gauche n'ont pas besoin d'être experts en données financières. Mais si vous voulez réussir du côté droit, alors les nombres deviennent vos yeux. Ils vous permettent de voir ce que la plupart des gens sont incapables de voir », a poursuivi père riche.

— Comme Superman ? », a demandé Mike ?

Père riche a gloussé et hoché la tête. « Exactement, a-t-il dit. L'habileté à lire les nombres, les systèmes financiers et les systèmes d'affaires vous donne une perspective que le commun des mortels n'a pas. » Cette bêtise l'a même fait rire. « Posséder cette vision réduit les facteurs de risques. Être aveugle financièrement parlant accroît les risques. Tout ce qu'il vous faut, c'est cette vision, si vous voulez évoluer du côté droit du quadrant. En fait, on pense avec des mots du côté gauche, et pour réussir du côté droit, surtout dans le quadrant I, il faut penser avec des nombres, et non avec des mots. Il est très risqué de tenter de devenir investisseur si l'on persiste à penser surtout avec des mots.

— Êtes-vous en train de dire que les gens qui évoluent du côté gauche du quadrant n'ont pas besoin de connaître les nombres ?, ai-je demandé.

— Pour la majorité d'entre eux, c'est exact, a répliqué père riche. Tant et aussi longtemps qu'ils sont heureux de n'être que des E ou des T, les nombres qu'ils ont appris à l'école sont adéquats. Mais s'ils veulent survivre du côté droit, il est crucial qu'ils comprennent les nombres et les systèmes financiers. Si vous voulez créer une petite entreprise, il n'est pas nécessaire que vous maîtrisiez les nombres. Mais si vous voulez ériger une multinationale, il devient crucial de comprendre les nombres, pas les mots. Voilà pourquoi tant de grandes entreprises sont dirigées par des compteurs de haricots. »

Père riche a poursuivi sa leçon : « Si vous voulez réussir du côté droit, vous devez être capables de distinguer un fait d'une opinion lorsqu'il s'agit d'argent. Vous ne devez pas suivre aveuglément les conseils financiers d'autrui comme le font les gens qui évoluent du côté droit du quadrant. Vous devez connaître les nombres. Vous devez connaître les faits. Et les nombres vous racontent les faits. »

Qui paie pour prendre des risques ?

« En plus d'évoluer du côté risqué du quadrant, les gens paient pour prendre ces risques », a dit père riche.

— Que voulez-vous dire par là ?, lui ai-je demandé. Tout le monde ne paie-t-il pas pour prendre des risques ?

— Non, a-t-il répondu. Pas du côté droit.

— Êtes-vous en train de dire que, du côté gauche, les gens paient pour prendre des risques et que, du côté droit, ils sont payés pour en prendre ?

— C'est exactement cela, a dit père riche en souriant. C'est là la grande différence entre le côté gauche et le côté droit. C'est pour cette raison que le côté gauche est plus risqué.

— Pouvez-vous me donner un exemple ?, ai-je demandé.

— Bien sûr, a-t-il répondu. Si tu achètes les actions d'une entreprise, qui prend les risques ? Toi ou l'entreprise ?

— Je suppose que c'est moi, ai-je dit, encore intrigué.

— Et si je possède une compagnie d'assurance vie et que je t'assure et assume le risque, est-ce que je te paie ?

— Non, ai-je dit. Si vous prenez le risque, c'est moi qui paie.

— C'est exact, a poursuivi père riche. Je n'ai pas encore trouvé de compagnie d'assurance qui assume le risque et paie pour ce privilège. Mais c'est ce que font les gens qui évoluent du côté gauche du quadrant.

— C'est plutôt déroutant, a dit Mike. Cela ne me semble pas logique. »

Père riche a souri. « Tu discerneras cette différence plus clairement quand tu comprendras mieux le fonctionnement du côté droit. La majorité des gens ne savent pas qu'il existe une différence. Ils supposent tout simplement que tout est risqué et ils en paient le prix. Mais à mesure que les années passeront, et que vous serez plus à l'aise avec votre expérience et vos connaissances du côté droit, votre vision s'améliorera et vous commencerez à voir ce que les autres ne voient pas. Et vous comprendrez pourquoi rechercher la sécurité afin d'éviter le risque est la chose la plus risquée que l'on puisse faire. Vous développerez une vision financière qui vous est propre et vous n'aurez pas besoin de vous fier à l'opinion des autres. Vous serez autonomes et vous saurez faire la distinction entre faits financiers et opinions financières. »

Cela a été une bonne journée. En fait, c'est dans mon souvenir l'une des meilleures leçons que j'ai reçues. C'était fantastique parce que mon esprit a commencé à s'ouvrir à ce que mes yeux étaient incapables de voir.

Les nombres diminuent le risque

Sans ces simples leçons enseignées par père riche, je ne crois pas que j'aurais pu transformer ma passion en réalité et créer le système d'éducation de mes rêves. Sans son insistance sur la nécessité de bien connaître l'a b c du domaine financier, je sais que je n'aurais pas investi aussi sagement, avec si peu de mon propre argent et avec un taux de rendement aussi élevé. Je me suis toujours rappelé que plus le projet est important et plus rapidement on veut le réaliser, plus il faut viser juste. Si vous souhaitez devenir riche lentement, ou encore travailler toute votre vie et laisser quelqu'un d'autre gérer votre argent, alors vous n'avez pas besoin de faire preuve de précision. Plus vous voulez devenir riche rapidement, plus vous devez être précis avec les nombres.

La bonne nouvelle est qu'étant donné les progrès en matière de technologie et de nouveaux produits, il est beaucoup plus facile de nos jours d'acquérir les compétences nécessaires à la création de son propre système et de devenir un expert du domaine financier.

Vous pouvez avancer rapidement, mais ne prenez pas de raccourcis

- « Pour payer moins d'impôts, achetez une plus grande maison et endettez-vous davantage afin de bénéficier d'une déduction fiscale. »
- « Votre maison devrait être votre investissement le plus important. »
- « Il vaut mieux acheter maintenant, car les prix ne cessent d'augmenter. »
- « Devenez riche lentement. »
- « Vivez au-dessous de vos moyens. »

Si vous prenez le temps d'étudier et d'apprendre les disciplines requises pour évoluer du côté droit du Quadrant du CASHFLOW, de tels énoncés vous paraîtront insensés. Ils pourront sembler judicieux aux yeux de quelqu'un qui évolue du côté gauche, mais pas à ceux de celui qui évolue du côté droit. Vous pouvez faire ce qui vous plaît, aller aussi vite que vous le voulez, gagner autant d'argent que vous le désirez, mais il faut en payer le prix. Vous pouvez avancer rapidement, mais rappelez-vous qu'il n'existe pas de raccourcis.

Ce livre n'a pas pour objet d'apporter des réponses. Ce livre jette plutôt un regard différent sur les défis et les objectifs. Ce n'est pas qu'un point de vue vaut mieux qu'un autre ; il est simplement plus judicieux d'en avoir plus d'un.

En lisant les chapitres qui suivent, vous commencerez peut-être à voir d'un autre œil les finances, les affaires et la vie.

CHAPITRE 8

Comment puis-je devenir riche ?

Lorsqu'on me pose la question suivante : « Où avez-vous trouvé la formule pour devenir riche ? », je réponds : « En jouant au Monopoly quand j'étais enfant. »

Certaines personnes pensent que je plaisante et attendent la phrase clé, mais ce n'est pas une blague. Au Monopoly, la formule pour devenir riche est simple, et elle s'applique tout autant dans la vraie vie.

Quatre maisons vertes… un hôtel rouge

Vous vous rappelez sans doute que le secret de la prospérité au Monopoly consiste à acheter quatre maisons vertes et à les négocier ensuite pour acquérir un grand hôtel rouge. C'est aussi simple que cela, et c'est cette formule d'investissement que mon épouse Kim et moi avons utilisée pour devenir financièrement libres et riches.

À une époque où le marché immobilier stagnait, nous avons acheté autant de petites maisons que nous avons pu avec le peu d'argent dont nous disposions. Lorsque le marché a connu un regain de vigueur, nous avons échangé nos quatre maisons vertes contre un grand hôtel rouge. Nous ne sommes jamais obligés de travailler, car les revenus engendrés par notre grand hôtel rouge, nos immeubles à logements et nos mini-entrepôts subviennent à nos besoins.

C'est également vrai pour les hamburgers

Ou si vous n'aimez pas le marché immobilier, vous n'avez qu'à produire des hamburgers, créer une entreprise basée sur ces hamburgers, et vendre ensuite des franchises. En l'espace de quelques années, votre marge brute d'autofinancement augmentera au point que vous aurez plus d'argent que vous ne pourrez en dépenser.

En fait, la voie qui mène à une extraordinaire prospérité est aussi simple que cela. En d'autres termes, dans ce monde où la haute technologie est omniprésente, les fondements de la prospérité demeurent simples et peu sophistiqués. Je dirais que c'est purement une question de bon sens. Mais malheureusement, lorsqu'il s'agit d'argent, le sens commun n'est pas courant.

Par exemple, il m'apparaît insensé d'accorder aux gens une réduction d'impôts parce qu'ils ont perdu de l'argent, et passeront ensuite leurs vies criblés de dettes. Ou encore qualifier une maison d'actif lorsque c'est en fait un élément de passif qui engloutit de l'argent jour après jour. Ou d'avoir un gouvernement qui dépense plus d'argent qu'il n'en récolte en impôts. Ou d'envoyer un enfant à l'école afin qu'il étudie pour décrocher un bon emploi plus tard, mais sans jamais rien lui enseigner à propos de l'argent.

Il est facile de faire ce que font les gens riches

Il est facile d'imiter les gens riches. L'une des raisons pour lesquelles tant de gens prospères étaient de piètres élèves est parce que, pour devenir riche, l'élément « faire » est facile. Il n'est pas nécessaire d'aller à l'école pour devenir riche. L'élément « faire » n'a vraiment rien de scientifique.

Il existe un ouvrage classique que je vous conseille de lire : *Réfléchissez et devenez riche* de Napoleon Hill. Je l'ai lu quand j'étais jeune et il a grandement influencé le cours de ma vie.

Ce n'est pas sans raison que ce livre s'intitule *Réfléchissez et devenez riche* et non pas *Travaillez dur et devenez riche* ou *Trouvez un emploi et devenez riche*. En fait, ce sont les gens qui travaillent le plus dur qui ne deviennent pas riches. Si vous voulez devenir riche, vous devez « réfléchir ». Vous devez réfléchir seul et ne pas suivre la foule. À mon

avis, un atout majeur du riche est le fait qu'il ne réfléchit pas comme tout le monde. Si vous faites comme tout le monde, vous finirez par avoir ce que tout le monde a. Et le lot de la majorité des gens se résume à des années de dur labeur, à des taxes injustes et à des dettes jusqu'à la fin de leurs jours.

Lorsque quelqu'un me demande : « Que dois-je faire pour passer du côté gauche au côté droit du Quadrant du CASHFLOW ? », je lui réponds : « Ce n'est pas ce que vous devez "faire" qui doit changer. C'est avant tout votre façon de "penser" qui doit changer. En d'autres termes, cela a trait à ce que vous devez "être" afin de "faire" ce qui doit être fait. »

Voulez-vous être de ceux qui pensent qu'il est facile d'acheter quatre maisons vertes pour les convertir en un hôtel rouge ? Ou voulez-vous être de ceux qui pensent qu'il est difficile d'acheter quatre maisons vertes pour les convertir en un hôtel rouge ?

Il y a plusieurs années, je me suis inscrit à un cours sur l'établissement d'objectifs. C'était au milieu des années 1970, et je n'arrivais pas à croire que j'avais déboursé 150 $ et renoncé à un samedi et à un dimanche magnifiques pour apprendre à me fixer des buts. J'aurais pu aller faire du surf. Au lieu de cela, j'étais en train de payer quelqu'un pour m'enseigner à établir des objectifs. J'ai plusieurs fois pensé à ne pas assister à ce séminaire, mais ce que j'y ai appris m'a aidé à concrétiser mes rêves.

La formatrice a inscrit ces trois mots sur le tableau :

ÊTRE-FAIRE-AVOIR

Elle a ensuite dit : « Les buts correspondent à l'élément "avoir" de ce groupe de mots. Des buts tels que modeler parfaitement son corps, ou entretenir une relation conjugale parfaite, ou posséder des millions de dollars, ou bénéficier d'une santé de fer, ou être célèbre. Une fois que la plupart des gens ont déterminé leur but et ce qu'ils désirent avoir, ils commencent à faire des listes des choses à faire pour atteindre ce but. Ils se fixent un but, puis ils commencent à faire, à agir. »

Utilisant le but d'un corps parfait, la formatrice a parlé de l'approche que la plupart des gens adoptent. « Lorsque les gens veulent un corps parfait, ils se mettent généralement à la diète et vont au gymnase. Cela

dure quelques semaines, et puis la plupart reviennent à leurs vieilles habitudes alimentaires, c'est-à-dire aux pommes de terre frites et à la pizza. Et au lieu de continuer à fréquenter le gymnase, ils regardent des parties de base-ball à la télévision. C'est là un exemple de "faire" au lieu d'"être". »

« Ce n'est pas le régime qui compte, mais bien l'état d'esprit dans lequel vous devez être pour le respecter. Toutefois, chaque année, des millions de gens cherchent le régime parfait afin de devenir minces. Ils mettent l'accent sur ce qu'ils doivent faire plutôt que sur ce qu'ils doivent être. Un régime ne vous sera d'aucune utilité si vous ne changez pas vos pensées. »

Elle a utilisé le golf comme autre exemple : « De nombreuses personnes achètent de nouveaux bâtons de golf dans l'espoir d'améliorer leur jeu, au lieu d'adopter d'abord l'attitude, la mentalité et les croyances d'un bon golfeur. Un golfeur médiocre qui joue avec de nouveaux bâtons reste un golfeur médiocre. »

Elle a ensuite abordé le sujet de l'investissement : « Nombreux sont ceux qui pensent qu'acheter des actions ou des fonds mutuels les rendra riches. Eh bien, si vous vous contentez d'acheter des actions, des fonds mutuels, des biens immobiliers et des obligations, cela ne vous rendra pas riches. Le simple fait d'imiter les investisseurs professionnels ne garantit pas la réussite financière. L'individu qui a une mentalité de perdant perdra toujours, qu'importe l'action, l'obligation, le bien immobilier ou le fonds mutuel qu'il achète. »

Un but commun qu'ont les gens est de trouver le partenaire amoureux idéal, mais selon la formatrice la plupart des gens errent complètement dans ce domaine. « Il y a tellement de gens qui cherchent partout la personne parfaite, celle de leurs rêves. Ils cherchent la "personne idéale" au lieu de faire des efforts pour "être la personne idéale". »

Et quand ils trouvent finalement cette personne, ils essaient alors de la changer. La formatrice a suggéré que la réponse est en nous. Pour améliorer votre mariage, vous n'avez pas à changer de partenaire. Il vaut mieux se changer soi-même d'abord. Ne vous acharnez pas sur votre partenaire, agissez plutôt sur les pensées que cette personne fait naître en vous. »

Pendant qu'elle parlait, mon esprit s'est mis à vagabonder et j'ai pensé aux nombreuses personnes que j'avais rencontrées au fil des ans, des personnes qui voulaient changer le monde, mais qui n'allaient nulle part. Elles voulaient changer tout le monde, mais pas elles-mêmes.

Je suis sorti de ma rêverie quand elle s'est mise à parler d'argent : « Et lorsqu'il s'agit d'argent, nombreux sont ceux qui essaient de "faire" ce que les riches font et d'"avoir" ce que les riches ont. Ils achètent une maison qui paraît luxueuse, une voiture qui paraît luxueuse, et ils envoient leurs enfants dans les mêmes écoles que les riches. Cette attitude ne sert qu'à forcer ces gens à travailler encore plus dur, ce que les véritables riches ne font pas. »

Assis dans le fond de la salle, je hochais la tête en guise d'approbation. Père riche n'utilisait pas les mêmes mots pour expliquer les choses, mais il m'avait souvent dit : « Les gens pensent que travailler dur, et acheter des choses qui les feront paraître riches, les rendront riches. Ce n'est généralement pas le cas. Cela ne fait que les épuiser davantage. Ils appellent cela "être de son époque", et tu l'as peut-être remarqué, cette époque s'essouffle. »

Au cours de ce week-end de formation, tout ce que père riche m'avait enseigné a commencé à m'apparaître plus clairement. Il avait vécu modestement pendant des années. Au lieu de travailler dur pour payer ses factures, il avait travaillé dur pour acquérir des actifs. Si vous le croisiez dans la rue, il ressemblait à tout le monde. Il conduisait une camionnette et non une voiture de luxe. Et puis un jour, à la fin de la trentaine, il s'est affirmé en tant que force motrice du point de vue financier. Ses acquisitions de biens immobiliers de premier plan ne sont pas passées inaperçues à Hawaii.

Eh oui, c'est quand on a commencé à parler de lui dans les journaux que les gens ont pris conscience que cet homme tranquille et sans prétention possédait plusieurs autres entreprises et un grand nombre de propriétés, et que lorsqu'il ouvrait la bouche, ses banquiers l'écoutaient. Peu de gens ont vu la modeste maison dans laquelle il vivait. Et lorsque ses actifs ont généré d'importants revenus, il a acheté une maison plus spacieuse pour sa famille. Mais il n'a pas emprunté pour cela. Il l'a payée comptant.

Ce week-end de formation m'a permis de constater qu'un grand nombre de gens essaient de « faire » ce que font les riches et d'« avoir » ce qu'ont les riches. Souvent, ils achètent de grandes maisons et investissent à la Bourse parce qu'ils croient que c'est ce que les riches font. Cependant, père riche s'efforçait de me dire que s'ils persistaient à penser et à entretenir les croyances et les idées des gens pauvres ou appartenant à la classe moyenne, et à tenter de faire ce que les riches font, ils finiraient inévitablement par hériter du lot des pauvres et de la classe moyenne. Les mots « Être-Faire-Avoir » commençaient à prendre tout leur sens.

Le Quadrant du CASHFLOW *porte sur être, et non sur faire*

La transition du côté gauche vers le côté droit du Quadrant du CASHFLOW a davantage trait à « être » qu'à « faire ».

Ce n'est pas ce que fait le P ou le I qui fait toute la différence, mais ce qu'il « pense ». C'est ce qu'il « est » intrinsèquement.

La bonne nouvelle est que changer votre façon de penser ne coûte pas cher. En fait, c'est gratuit. La mauvaise nouvelle est qu'il est parfois difficile de modifier des idées bien ancrées qui ont été transmises de génération en génération, ou encore des opinions glanées auprès d'amis, à l'école ou au travail. Il est cependant possible de le faire. Et c'est là la mission première de ce livre. Ce n'est pas un manuel pratique sur ce qu'il faut faire pour devenir libre financièrement. Il ne porte pas non plus sur les actions à acheter ou sur les fonds mutuels de placement les plus sûrs. Il met plutôt l'accent sur la façon dont vous pouvez renforcer vos pensées

(être), de manière à pouvoir passer à l'action (faire), ce qui vous permettra d'accéder à la liberté financière (avoir).

C'est une question de sécurité pour le E

En général, les gens qui évoluent dans le quadrant E valorisent grandement la sécurité lorsqu'il est question d'argent. Dans leur cas, l'argent est souvent moins important que la sécurité. Ils sont capables de prendre de gros risques dans d'autres aspects de leur vie, comme sauter en parachute, mais jamais lorsqu'il s'agit d'argent.

C'est une question de perfectionnisme pour le T

Je généralise encore une fois… Cependant, j'ai observé que les gens qui évoluent dans le quadrant T, mais qui essaient de passer du côté droit, partagent cette mentalité appelée : « Faites-le vous-même ». Ils aiment « faire les choses eux-mêmes », car ils éprouvent souvent le besoin de s'assurer que les choses sont faites correctement. Dans leur esprit, la seule façon de s'assurer que les choses sont effectuées correctement est de tout faire eux-mêmes.

Pour de nombreux T, le véritable enjeu est leur besoin d'être en contrôle. Ils détestent faire des erreurs, mais ils détestent encore plus que quelqu'un d'autre fasse des erreurs et les fasse mal paraître. C'est ce qui en fait d'excellents T, et c'est pourquoi vous les embauchez pour effectuer certains travaux pour vous. Vous voulez que votre dentiste soit perfectionniste. Vous voulez que votre avocat soit perfectionniste. Vous voulez que votre chirurgien du cerveau soit perfectionniste. Vous voulez que votre architecte soit perfectionniste. Vous les payez pour ça. C'est leur force, mais c'est aussi leur faiblesse.

L'intelligence émotionnelle

Être un être humain est en grande partie être humain. Et être humain signifie avoir des émotions. Nous avons tous les mêmes émotions. Nous

ressentons tous la peur, la tristesse, la colère, l'amour, la haine, la déception, la joie et le bonheur. C'est la façon dont nous gérons ces émotions qui nous distingue.

Lorsqu'il s'agit de risquer de l'argent, nous éprouvons tous de la peur, même le riche. La différence réside dans la façon dont nous traitons cette peur. Pour un grand nombre d'individus, ce sentiment de peur génère la pensée suivante : « Sois prudent. Ne prends pas de risques. »

Pour d'autres, et particulièrement ceux qui évoluent du côté droit du quadrant, la crainte de perdre de l'argent peut soulever cette pensée : « Sois habile. Apprends à gérer le risque. »

Même émotion, mais différente façon de penser, différente façon d'être, différente façon de faire, différente façon d'avoir.

La peur de perdre de l'argent

À mon avis, c'est avant tout la peur de perdre de l'argent qui est à l'origine des difficultés financières de l'être humain. Et à cause de cette peur, les gens font trop souvent preuve de prudence ou de maîtrise personnelle, ou encore confient leur argent à quelqu'un qu'ils croient être un expert, et ils prient pour que cet argent soit encore là lorsqu'ils en auront besoin.

Si la peur vous retient prisonnier dans l'un des quadrants, je vous conseille de lire l'ouvrage de Daniel Goleman, intitulé *L'Intelligence émotionnelle*. Dans ce livre, l'auteur explique pourquoi, depuis toujours, les gens qui ont bien réussi à l'école ne réussissent pas nécessairement dans la vie. Il dit que le QI émotionnel l'emporte sur le QI académique. C'est la raison pour laquelle les gens qui prennent des risques, qui font des erreurs et qui se remettent sur pied réussissent souvent mieux que ceux qui n'ont pas appris à se tromper par crainte du risque.

En fait, trop de gens terminent leurs études avec de bonnes notes, mais sans être préparés au niveau émotionnel à prendre des risques, et particulièrement des risques financiers. La raison pourquoi un si grand nombre de professeurs ne sont pas riches est parce qu'ils évoluent dans un environnement qui punit celui qui fait une erreur, et ils sont souvent eux-

mêmes habités par cette peur émotionnelle de faire des erreurs. Donc, pour connaître la liberté financière, il faut apprendre à faire des erreurs et à gérer le risque.

Si les gens passent leur vie à craindre de perdre de l'argent, à être terrifiés à l'idée de faire les choses autrement, il est alors pratiquement impossible qu'ils deviennent riches, même si cela est aussi simple que d'acheter quatre maisons vertes et de les échanger pour un grand hôtel rouge.

Le QI émotionnel est plus fort

Après avoir lu l'ouvrage de Daniel Goleman, je me suis rendu compte que le QI financier est composé à 90 % de QI émotionnel et à seulement 10 % d'information technique relative aux finances et à l'argent. Monsieur Goleman cite un écrit satirique d'Érasme, l'humaniste hollandais du 16e siècle, qui traite de l'éternelle tension entre la raison et l'émotion. Il utilise le ratio 24 :1 pour comparer le pouvoir du cerveau émotionnel à celui du cerveau rationnel. Autrement dit, lorsque les émotions l'emportent, elles sont 24 fois plus fortes que l'esprit rationnel. Je ne sais pas si ce ratio est exact, mais il est utile comme point de référence pour mesurer le pouvoir de la pensée émotionnelle par rapport à la pensée rationnelle.

24:1

Cerveau émotionnel : Cerveau rationnel

Nous avons tous connu, en tant qu'êtres humains, des épisodes dans lesquels nos émotions l'ont emporté sur la pensée rationnelle. Je suis certain que c'est arrivé à la majorité d'entre nous.

- Nous avons prononcé des paroles sous l'effet de la colère et nous les avons regrettées plus tard.
- Nous avons été attiré par quelqu'un alors que nous savions que sa compagnie n'était pas bonne pour nous, mais nous avons quand

même fréquenté cette personne ou, pire encore, nous l'avons épousée.

- Nous avons pleuré, ou nous avons vu quelqu'un verser toutes les larmes de son corps, suite à la perte d'un être cher.
- Nous avons intentionnellement fait du mal à un être cher parce que nous avions mal.
- Nous avons eu le cœur brisé et nous avons mis beaucoup de temps à nous en remettre.

Ce ne sont là que quelques exemples d'émotions qui l'emportent sur la raison.

Il y a des moments où les émotions dépassent le ratio 24 :1. On le constate dans des :

- Dépendances, telles que la boulimie, le tabagisme, l'obsession sexuelle, les achats compulsifs, la toxicomanie.
- Phobies, telles que la peur des serpents, des hauteurs, des espaces clos, de l'obscurité, des étrangers.

Ces comportements et bien d'autres sont souvent entièrement émotionnels. La pensée rationnelle a peu d'emprise sur les émotions lorsqu'il s'agit de dépendances ou de phobies.

La phobie des serpents

Lorsque je fréquentais l'école de pilotage, j'avais un ami qui avait une peur maladive des serpents. Dans le cadre d'un cours portant sur la survie en forêt, le professeur avait apporté une inoffensive couleuvre pour nous enseigner comment la manger. Mon ami, un adulte, a bondi, a hurlé et est sorti de la salle de classe en courant. Il était incapable de se contrôler. Il avait non seulement une peur immodérée des serpents, mais ses émotions prenaient carrément le dessus à la seule idée d'en manger.

La phobie de l'argent

J'ai vu des gens réagir de la même façon à l'idée de risquer de l'argent. Au lieu de se renseigner sur l'investissement en question, ils ont également bondi, hurlé et pris leurs jambes à leur cou.

L'argent s'arrange pour provoquer de nombreuses phobies profondément enracinées. J'en ai. Vous en avez. Nous en avons tous. Pourquoi ? Parce que, qu'on le veuille ou non, l'argent est un sujet qui touche nos émotions. Et parce qu'il touche nos émotions, la plupart des gens sont incapables d'y penser en faisant preuve de logique. Si vous ne me croyez pas, observez un peu le marché boursier. Dans la plupart des marchés, il n'y a pas de logique, mais uniquement des émotions telles que l'appât du gain ou la peur. Ou observez les gens lorsqu'ils prennent place dans une nouvelle voiture et qu'ils respirent l'odeur du cuir neuf. Le vendeur n'a plus qu'à prononcer les mots magiques : « Versement initial très bas. Petits paiements mensuels faciles », et la logique s'envole.

Les pensées émotionnelles paraissent logiques

Le problème avec les pensées émotionnelles fondamentales c'est qu'elles paraissent logiques. Quand une personne du quadrant E devient craintive, il est logique pour elle de penser : « Sois prudente, ne prends pas de risques ». Cependant, pour celui qui évolue dans le quadrant I, cette pensée n'est pas du tout logique.

Pour la personne qui évolue dans le quadrant T et qui doute des compétences d'autrui, il est logique de penser : « Je vais le faire moi-même ».

C'est la raison pour laquelle un aussi grand nombre d'entreprises de type T sont des entreprises familiales. Le sentiment de confiance y est très développé. Pour leurs propriétaires, la voix du sang est nettement la plus forte.

Donc, différents quadrants, différente logique, différentes pensées, différentes actions, différents avoirs, mêmes émotions. Par conséquent, les émotions font de nous des êtres humains, et le fait de reconnaître que nous avons des émotions est une caractéristique bien humaine.

Les actes que nous posons dépendent de la façon dont nous réagissons individuellement à des émotions.

Je n'en ai pas envie

Une façon de savoir si vos pensées sont gouvernées par vos émotions et non par la raison est lorsque vous utilisez le mot « envie » dans une conversation. Par exemple, un individu qui se laisse emporter par ses émotions pourrait dire : « Je n'ai pas envie de faire de l'exercice aujourd'hui. » Mais logiquement, il sait qu'il devrait s'entraîner.

De nombreuses personnes qui éprouvent des difficultés financières sont incapables de contrôler leurs émotions, ou bien elles les laissent dominer leurs pensées. On peut les entendre dire :

- « Je n'ai pas envie d'apprendre à investir. C'est trop compliqué. »
- « L'envie d'investir ne me semble pas judicieuse. »
- « Je n'ai pas envie de parler de mes affaires avec mes amis. »
- « Je n'ai pas envie de me sentir rejeté. »

Parent ou enfant

Ce sont là des pensées générées par les émotions, et non par la logique. En psychologie populaire, on parle du conflit parent-enfant. Le parent parle habituellement au conditionnel. Par exemple, il dit : « Tu devrais faire tes devoirs », alors que l'enfant est plus émotif, et répond au parent en disant : « Je n'en ai pas envie ».

Financièrement, le parent en vous se dira en son for intérieur : « Tu devrais économiser plus d'argent ». Mais l'enfant en vous répondra : « Mais j'ai vraiment envie de prendre des vacances. Je vais utiliser ma carte de crédit dans ce but. »

Quand sommes-nous adultes ?

Il faut être adulte pour passer du côté gauche au côté droit du Quadrant du CASHFLOW. Il nous faut tous grandir financièrement. Au lieu d'être parents ou enfants, il nous faut considérer l'argent, le travail et l'investissement en tant qu'adultes. Et être adultes signifie savoir ce que l'on a à faire et le faire, même si l'envie n'y est pas.

Conversations avec vous-même

Pour ceux qui envisagent de faire la transition d'un quadrant à un autre, une part importante du processus consiste à ce qu'ils restent conscients et vigilants en ce qui a trait à leur dialogue intérieur. N'oubliez jamais que ce qui vous semble logique dans un quadrant peut vous paraître insensé dans un autre. Le passage de la sécurité financière à la liberté financière est essentiellement un processus au cours duquel vous modifiez votre façon de penser. Pendant ce processus, vous faites de votre mieux pour reconnaître lesquelles de vos pensées sont basées sur des émotions et lesquelles ont un fondement logique. Si vous pouvez contenir vos émotions et laisser place à la logique, vous aurez de bonnes chances d'atteindre votre but. Ignorez les influences extérieures. La conversation la plus importante est celle que vous avez avec vous-même.

Lorsque Kim et moi étions temporairement sans toit et financièrement instables, nous ne maîtrisions pas nos émotions. Dans de nombreux cas, ce qui nous semblait logique n'était en réalité qu'un ramassis d'émotions. Nos émotions nous transmettaient le même message que nos amis : « Ne prenez pas de risques. Trouvez-vous un emploi sûr et stable, et profitez de la vie. »

Mais logiquement, nous étions d'accord pour dire que la liberté était préférable à la sécurité. En choisissant de chercher la liberté financière, nous savions que nous y trouverions un sentiment de sécurité que la sécurité d'emploi n'aurait pas pu nous procurer. Cela était sensé pour nous. Seules nos pensées chargées d'émotions nous barraient la route. Elles paraissaient logiques, mais à long terme ces pensées n'avaient aucun sens. Heureusement, lorsque nous sommes passés de l'autre côté du Quadrant du CASHFLOW, nos vieilles pensées se sont tues, et les nouvelles pensées que nous désirions sont devenues notre réalité.

Aujourd'hui, je sais reconnaître les émotions sous-jacentes lorsque des gens me disent : « Je ne peux pas prendre de risques. Je dois penser à ma famille. Il me faut un emploi stable. » Ou bien : « Il faut de l'argent pour faire de l'argent. Je ne peux donc pas investir. » Ou : « Je le ferai de ma propre initiative. »

Je comprends ce qu'ils ressentent, car j'ai eu les mêmes pensées. Mais depuis que je jouis de la liberté financière dans les quadrants P et I du Quadrant du CASHFLOW, je peux dire en toute bonne foi que cette liberté financière engendre un sentiment de sécurité et des pensées beaucoup plus paisibles.

Ce qui distingue le E du P

Nos valeurs fondamentales sur le plan émotif amènent différents points de vue. Les problèmes de communication entre les propriétaires d'entreprises et leurs employés sont souvent attribuables à des différences de valeurs émotionnelles. Il y a toujours eu un conflit entre le E et le P, car l'un veut être payé davantage et l'autre veut travailler davantage. C'est pourquoi nous entendons souvent le commentaire suivant : « Je suis débordé et sous-payé. »

Et d'un autre côté, nous entendons souvent : « Que pouvons-nous faire pour les motiver à travailler davantage, et à se montrer plus loyaux sans augmenter leur salaire ? »

Ce qui distingue le P du I

Il existe également une tension constante entre les propriétaires d'entreprises et les investisseurs, souvent appelés actionnaires, qui injectent des capitaux dans ces entreprises. Les premiers veulent davantage de capital, et les seconds souhaitent des dividendes plus élevés.

Une conversation lors d'une réunion d'actionnaires pourrait ressembler à ceci :

Les gestionnaires de l'entreprise : « Nous avons besoin d'un jet privé pour que nos cadres supérieurs puissent se rendre plus rapidement à leurs

réunions. »

Les investisseurs : « Il faudrait réduire le nombre de cadres supérieurs. Ainsi, nous n'aurions plus besoin d'un jet privé. »

Ce qui distingue le T du P

Au cours de transactions commerciales, j'ai souvent entendu un T brillant, par exemple un avocat, conclure une affaire de plusieurs millions de dollars pour le compte d'un P, un propriétaire d'entreprise. Après quoi l'avocat devient fâché, en silence, parce que le P gagne des millions et que lui, un T, est rémunéré à l'heure.

Leurs paroles pourraient être les suivantes :

Avocat : « J'ai fait tout le travail, et c'est lui qui empoche tout l'argent. »

Le propriétaire de l'entreprise, le P : « Combien d'heures ce gars nous a-t-il facturées ? Nous aurions pu acheter son cabinet en entier, à ce prix-là. »

Ce qui distingue le E du I

Un autre exemple est celui du banquier qui consent un prêt à un investisseur pour l'achat de biens immobiliers. L'investisseur gagne des centaines de milliers de dollars, exonérés d'impôts, et le banquier touche un chèque de paie lourdement grevé par l'État. Cela peut entraîner une réaction émotive chez le E.

Le directeur de la banque, le E pourrait dire : « J'accorde un prêt à cet individu et il ne me remercie même pas. Je crois qu'il n'est pas conscient du travail que nous effectuons pour lui. »

L'investisseur, le I pourrait dire : « Dieu que ces gens-là sont difficiles à satisfaire. Regardez-moi toute cette paperasse pour un simple petit prêt. »

Un mariage instable du point de vue émotionnel

Le mariage le plus instable du point de vue émotionnel dont j'ai été témoin est celui d'un couple où la femme était une E pure et dure, qui croyait dans la sécurité financière que lui procurait son emploi. Le mari, d'un autre côté, se plaisait à penser qu'il était un I qui irait loin. Il se croyait un futur Warren Buffett, mais il était en réalité un T, vendeur à commission de profession, mais joueur invétéré dans l'âme. Il était toujours à la recherche de l'investissement qui lui permettrait de « devenir riche rapidement ». Il était toujours à l'affût de nouvelles émissions d'actions, ou de possibilités d'investissement à l'étranger promettant des taux de rendement supérieurs, ou d'une transaction immobilière sur laquelle il pourrait prendre une option. Ce couple est toujours ensemble, mais je ne comprends vraiment pas pourquoi. Ils se rendent mutuellement fous. L'un se complaît dans le risque et l'autre en a horreur. Différents quadrants, différentes valeurs intrinsèques.

Si vous êtes marié ou engagé dans une première relation

Si vous êtes marié ou engagé dans une première relation, encerclez le quadrant dans lequel vous tirez la majeure partie de vos revenus. Encerclez ensuite le quadrant dans lequel votre conjoint tire les siens.

Si je vous demande ceci, c'est parce que la discussion entre conjoints est souvent difficile si l'un des partenaires ne comprend pas où se situe l'autre.

Le conflit entre le riche et le très instruit

Il existe un autre conflit dont on ne parle pas, et qui se traduit par les divergences d'opinions qui opposent le riche et le très instruit.

Au cours des années que j'ai consacrées à l'étude des différents quadrants et à ce qui les différencie, j'ai fréquemment entendu des banquiers, des avocats, des comptables et d'autres du même genre

grommeler que c'était eux qui avaient de l'instruction alors que c'était souvent les gens moins instruits qui empochaient les « gros sous ». Voilà la racine du conflit entre le riche et le très instruit, et c'est souvent ce qui distingue ceux qui évoluent du côté gauche du quadrant de ceux qui évoluent du côté droit, ou les E-T par opposition aux P-I. Je ne veux pas dire par là que les P et les I sont moins instruits, car un grand nombre d'entre eux le sont vraiment ; par contre, un grand nombre de P et de I n'étaient pas de jeunes prodiges à l'école.

Pour ceux d'entre vous qui ont lu mon livre *Père riche, Père pauvre,* vous savez qu'il traite de ce conflit entre le riche et le très instruit. Mon père très instruit, mais pauvre était très fier des études supérieures qu'il avait faites dans des écoles prestigieuses telles que l'université Stanford et l'université de Chicago. Père riche était un homme qui avait abandonné ses études pour diriger l'entreprise familiale à la mort de son père, il n'a donc jamais terminé son cours secondaire, et pourtant il est devenu très prospère.

Alors que je vieillissais et semblais davantage influencé par mon père riche non instruit, mon père instruit défendait occasionnellement ses conditions de vie et de travail. Un jour, alors que j'avais environ 16 ans il a laissé échapper la phrase suivante : « J'ai des diplômes d'études supérieures, d'universités prestigieuses. Et qu'a donc le père de Mike ? »

Après un moment de silence, j'ai répondu doucement : « De l'argent et du temps libre. »

Bien plus qu'un changement de mentalité

Comme je l'ai mentionné plus tôt, pour réussir à titre de P ou de I, il faut plus que des connaissances purement scolaires ou techniques. Cela exige souvent une modification profonde de la pensée émotionnelle, des sentiments, des croyances et des attitudes. Rappelez-vous la formule :

ÊTRE

FAIRE

AVOIR

Ce que fait le riche est relativement simple. C'est l'élément « être » qui diffère. Cette différence se situe dans sa façon de penser et, plus précisément, dans son dialogue intérieur. C'est pourquoi père riche m'interdisait de dire :

- Je ne peux pas me le permettre.
- Je suis incapable de faire cela.
- Mise sur la prudence.
- Ne perds pas d'argent.
- Que va-t-il arriver si tu échoues et ne récupère jamais ?

Il bannissait ce genre de phrases, car il était persuadé que les mots sont des outils puissants. Ce que dit et pense une personne devient une réalité.

Père riche avait la ferme conviction que ce que nous nous disons à nous-même, en notre for intérieur, devient notre réalité. C'est pourquoi je soupçonne que, chez les gens qui éprouvent des difficultés financières, ce sont leurs émotions qui contrôlent souvent leur dialogue intérieur et gouvernent leur vie. Tant qu'une personne n'apprend pas à surmonter ces pensées générées par les émotions, ses paroles deviennent une réalité avec des mots comme :

- Je ne serai jamais riche.
- Cette idée ne donnera rien.
- C'est trop cher pour moi. »

Les pensées fondées sur des émotions sont des pensées puissantes. Heureusement, elles peuvent être changées avec le soutien de nouveaux amis, de nouvelles idées, et en peu de temps.

Les gens qui sont incapables de contrôler leur peur de perdre ne devraient jamais investir sans aide. Il serait plus avantageux pour eux de confier cette tâche à un professionnel, et de lui laisser carte blanche.

J'ai rencontré un grand nombre de professionnels qui ne connaissent pas la peur lorsqu'il s'agit d'investir l'argent des autres, et qui réussissent à le faire fructifier. Mais lorsqu'il s'agit d'investir ou de risquer leur propre

argent, leur peur de perdre devient si forte qu'ils finissent éventuellement par le perdre. Ils confient leurs pensées à leurs émotions plutôt qu'à la logique.

J'ai également rencontré des gens qui peuvent investir leur argent et gagner à tout coup, mais qui perdent tous leurs moyens lorsque quelqu'un leur demande d'investir pour eux.

Gagner et perdre de l'argent est un sujet émotionnel. Par conséquent, père riche m'a confié le secret qui permet de bien gérer ces émotions. Il disait toujours : « Pour réussir en tant qu'investisseur ou propriétaire d'entreprise, il faut rester neutre sur le plan émotif à l'idée de gagner ou de perdre. Gagner et perdre font tout simplement partie des règles du jeu. »

Abandonner la sécurité d'emploi

Mon ami Mike avait un système qui lui était propre. Son père l'avait conçu. Je n'avais pas cette chance. Je savais qu'il me faudrait un jour quitter le confort et la sécurité du cocon familial, et commencer à développer mon propre système.

En 1978, j'ai abandonné mon emploi à temps plein chez *Xerox* et j'ai fait le grand saut, sans filet de sécurité. La peur et le doute faisaient un boucan terrible dans mon esprit. Je me sentais pratiquement paralysé par cette peur lorsque j'ai signé ma lettre de démission, pris mon dernier chèque de paie et franchi la porte pour la dernière fois. Une foule de pensées et de sentiments autodestructeurs se bousculaient en moi. Je me réprimandais si fort et avec une telle conviction que je ne pouvais entendre rien d'autre. C'est une bonne chose, car un grand nombre de mes anciens collègues disaient : « Il reviendra. Il ne s'en sortira pas. »

Mais le problème était que je me disais la même chose. Ces mots émotionnels empreints de doute m'ont hanté pendant des années, jusqu'à ce que mon épouse et moi réussissions dans les quadrants P et I. Aujourd'hui, j'entends encore ces mots ; ils ont tout simplement perdu de leur puissance. Pendant que je me débattais avec le doute, j'ai appris à créer d'autres pensées, et des affirmations d'encouragement personnel, des

énoncés tels que : « Reste calme, pense clairement, garde l'esprit ouvert, continue à aller de l'avant, demande conseil à quelqu'un qui est passé par là, aie confiance, conserve ta foi en une puissance supérieure qui veut pour toi ce qu'il y a de mieux. »

J'ai appris à créer ces mots d'encouragement en mon for intérieur, même si une partie de moi était terrifiée.

Je savais qu'il y avait peu de chances que mon premier essai soit couronné de succès. Toutefois, des émotions humaines positives, des émotions telles que la confiance, la foi et le courage, ainsi que de bons amis, m'ont permis de poursuivre ma route. Je savais qu'il me faudrait prendre des risques. Je savais que le risque conduit à l'erreur et que les erreurs apportent la sagesse et les connaissances, deux éléments qui me faisaient défaut. Pour moi, l'échec aurait été de permettre à mes peurs de vaincre, et c'est pourquoi je voulais continuer, avec garantie de succès. Père riche m'avait inculqué l'idée selon laquelle « l'échec fait partie intégrante du processus de la réussite ».

Un voyage intérieur

Le voyage d'un quadrant à un autre est un voyage intérieur. C'est le passage d'un ensemble de croyances et d'habiletés techniques à un nouvel ensemble de croyances et d'habiletés techniques. C'est comme d'apprendre à faire de la bicyclette. On tombe à maintes reprises au début. C'est souvent frustrant et embarrassant, surtout si des amis vous observent. Mais après un certain temps, on cesse de tomber et on se sent à l'aise. Et s'il arrive que l'on tombe encore, ce n'est pas un drame puisqu'on sait que l'on peut se relever et continuer. Le processus est le même lorsqu'on effectue la transition entre la mentalité propre à la sécurité d'emploi, et celle qui sous-tend la liberté financière. Après cette transition, mon épouse et moi avons eu moins peur d'échouer, car nous avions confiance en notre habileté à nous relever de nouveau.

Personnellement, deux énoncés m'ont aidé à persévérer. Le premier est le conseil que m'a donné père riche alors que j'étais sur le point de tout laisser tomber : « On peut toujours abandonner. Alors pourquoi le faire maintenant ? »

Cet énoncé m'a permis de garder le moral et de maîtriser mes émotions. Il m'a rappelé que j'avais parcouru la moitié du trajet. Alors pourquoi rebrousser chemin alors que la distance qu'il me restait à parcourir était égale à celle qu'il me faudrait franchir pour revenir à mon point de départ ? C'est comme si Christophe Colomb avait abandonné et changé de cap au beau milieu de l'Atlantique. La distance était la même d'un côté comme de l'autre.

Parfois, abandonner est la chose à faire, et avoir l'intelligence de savoir quand s'arrêter est important. J'ai trop souvent rencontré des gens si entêtés qu'ils persistent dans des projets voués à l'échec. Savoir quand il convient de s'arrêter ou de continuer est un problème commun à tous ceux qui prennent des risques. Une façon de contrer cette difficulté est de trouver des mentors qui ont effectué cette transition avec succès, et de suivre leurs conseils. Comme ils sont déjà de l'autre côté, ce seront vos meilleurs guides. Mais soyez prudent avec les conseils prodigués par des gens qui n'ont rien fait de plus que lire des livres traitant de cette transition, et qui se font payer pour donner des conférences.

Le deuxième énoncé qui m'a aidé à persévérer est :

« Les géants trébuchent et tombent souvent, mais pas les vers, car ils ne font que creuser et ramper. »

La principale raison pour laquelle tant de gens sont aux prises avec des difficultés financières n'est pas parce qu'ils n'ont pas reçu une bonne éducation, ou qu'ils ne travaillent pas dur. C'est parce qu'ils ont peur de perdre. Si la peur de perdre les paralyse, alors ils sont perdants d'avance.

Les perdants misent sur ce qui est perdant

La crainte d'« être » un perdant influe étrangement sur ce que « font » les individus. J'ai vu des gens acheter des actions à 20 $ chacune, et les vendre lorsque leur cours atteignait 30 $ parce qu'ils craignaient de perdre ce qu'ils avaient gagné. Puis, ils voient leur action grimper jusqu'à 100 $, se fractionner et grimper encore une fois jusqu'à 100 $.

Ironiquement, ces mêmes personnes qui ont acheté des actions à 20 $ chacune, les observeront chuter, disons jusqu'à 3 $, et elles s'y

accrocheront dans l'espoir qu'elles reprendront de la valeur. C'est là l'exemple d'une personne qui « est » tellement terrorisée à l'idée de perdre, ou d'admettre qu'elle a perdu, qu'elle aboutit effectivement dans le camp des perdants.

Les gagnants misent sur ce qui est gagnant

Les gagnants « font » exactement le contraire. Souvent, lorsqu'ils se rendent compte qu'ils ont adopté une stratégie perdante, c'est-à-dire que le cours de leurs actions commence à chuter au lieu de grimper, ils vendent sur-le-champ et acceptent leurs pertes. La majorité d'entre eux n'ont pas honte de dire qu'ils ont perdu un peu d'argent, car un gagnant sait que l'échec fait partie du processus de la réussite.

Lorsqu'ils mettent la main sur une action gagnante, ils la gardent tant et aussi longtemps qu'elle prendra de la valeur. Et dès qu'ils estiment que la fin de l'ascension approche, ils vendent.

Tout bon investisseur doit rester neutre face à ses gains et à ses pertes. Ainsi, ses pensées ne seront pas gouvernées par des émotions telles que la peur et l'appât du gain.

Les perdants agissent de même dans la vie

Les gens qui ont peur de perdre agissent de la même façon dans la vie. Nous connaissons tous :

- Des gens qui restent en couple même s'il n'y a plus d'amour entre eux.
- Des gens qui conservent un emploi sans possibilité d'avancement.
- Des gens qui conservent de vieux vêtements et des choses qu'ils n'utilisent jamais.
- Des gens qui habitent des villes sans aucun avenir.
- Des gens qui restent amis avec des individus qui les empêchent d'évoluer.

L'intelligence émotionnelle peut être contrôlée

L'intelligence financière est étroitement reliée à l'intelligence émotionnelle. À mon avis, la plupart des gens souffrent financièrement parce qu'ils permettent à leurs émotions de diriger leurs pensées. Nous, à titre d'êtres humains partageons tous les mêmes émotions. Mais ce qui fait la différence entre ce que nous « FAISONS » et ce que nous « AVONS » dans la vie réside dans notre façon de gérer ces émotions.

Par exemple, la peur peut parfois rendre lâches certains d'entre nous. Mais cette même peur peut également en inciter d'autres à faire preuve de courage. Malheureusement, lorsqu'il s'agit d'argent, la majorité des gens dans notre société sont programmés pour être des lâches sur le plan financier. Lorsque surgit la peur de perdre de l'argent, l'esprit de la plupart des gens commence à entonner ces mots :

- « Sécurité », au lieu de « Liberté ».
- « Éviter le risque », au lieu d'« Apprendre à gérer le risque ».
- « Jouer de prudence », au lieu de « Jouer d'intelligence ».
- « Je ne peux pas me le permettre », au lieu de « Comment puisje me le permettre ? »
- « C'est trop cher », au lieu de « Que cela vaut-il, à long terme ? »
- « Diversification », au lieu de « Concentration ».
- « Qu'est-ce que mes amis penseront ? », au lieu de « Qu'est-ce que j'en pense ? »

La science du risque

Prendre des risques est une science, surtout des risques financiers. L'un des meilleurs ouvrages que j'ai lus sur le sujet de l'argent et de la gestion du risque est *Trading for a Living*, du Dr Alexander Elder. Bien qu'il ait été écrit à l'intention de gens qui négocient professionnellement des actions et des options, la science du risque et de la gestion du risque s'applique aussi bien à l'argent, à la gestion financière, à la psychologie personnelle, et au monde de l'investissement.

L'une des raisons pourquoi un grand nombre de P prospères ne connaissent pas le même succès en tant que I est parce qu'ils ne comprennent pas parfaitement la psychologie sous-jacente à la notion de risque. Alors que les P comprennent le risque lorsqu'il s'agit de systèmes d'affaires et de gens, ils ne peuvent pas toujours appliquer ces connaissances aux systèmes qui permettent à l'argent de générer de l'argent.

Plus émotionnel que technique

En résumé, la transition du côté gauche vers le côté droit du quadrant est plus émotionnelle que technique. Je ne recommande pas ce voyage à ceux qui sont incapables de maîtriser leurs émotions.

Si les choses paraissent si risquées du côté droit à ceux qui évoluent du côté gauche du Quadrant du CASHFLOW, c'est que la peur gouverne souvent leurs pensées. Pour eux, il est donc logique de « jouer de prudence ». Mais ça ne l'est pas. C'est une pensée émotionnelle. Et ce sont les pensées émotionnelles qui gardent les gens prisonniers dans l'un ou l'autre des quadrants.

Ce que les gens « FONT » du côté droit n'est pas si difficile. Je suis sincère lorsque je dis qu'il est facile d'acheter quatre maisons vertes à bas prix, d'attendre que le marché s'améliore, de les vendre, et d'acheter ensuite un grand hôtel rouge.

La vie est réellement comme le jeu de Monopoly pour les gens qui évoluent du côté droit du Quadrant du CASHFLOW. Bien sûr, on y gagne et on y perd, mais cela fait partie des règles du jeu. Gagner et perdre font partie de la vie. Pour réussir du côté droit du quadrant, il faut « ÊTRE » quelqu'un qui aime jouer à ce jeu. Tiger Woods perd plus qu'il ne gagne, mais il aime quand même jouer au golf. Donald Trump a fait faillite et a remonté la pente. Il n'a pas abandonné parce qu'il avait perdu. Perdre l'a rendu plus intelligent et plus déterminé. De nombreux individus prospères ont fait faillite avant de devenir riches. Cela fait partie du jeu.

Si les émotions d'une personne gouvernent ses pensées, alors ces pensées émotionnelles l'empêchent souvent de voir quoi que ce soit

d’autre. C’est à cause de ces pensées émotionnelles impulsives que les gens réagissent par la peur au lieu de réfléchir. C’est la pensée émotionnelle qui amène des gens qui évoluent dans différents quadrants à se quereller. Ces disputes sont causées par des gens qui n’ont pas les mêmes points de vue émotionnels. C’est cette réaction émotionnelle qui aveugle un individu, et l’empêche de voir à quel point les choses peuvent être faciles, et souvent sans risques, du côté droit du Quadrant du CASHFLOW. Si une personne ne peut maîtriser ses émotions, et nombreux sont ceux qui ne le peuvent pas, alors elle ne devrait pas amorcer la transition.

J’encourage tous ceux d’entre vous qui envisagent de faire cette transition de vous assurer d’avoir derrière vous un groupe de soutien positif à long terme, ainsi qu’un mentor qui saura vous guider. La bataille que mon épouse Kim et moi avons livrée en valait la peine. Pour nous, le plus important dans cette transition, du côté gauche au côté droit, n’était pas ce qu’il nous fallait « faire », mais ce que nous sommes devenus au cours de ce processus. Ce fut pour moi une expérience inestimable.

CHAPITRE 9

Soyez la banque, et non le banquier

Le riche crée l'argent.

J'ai mis l'accent sur l'élément « ÊTRE » de la formule « ÊTRE, FAIRE, AVOIR » parce que sans une mentalité et une attitude adéquates, vous ne serez pas prêt à affronter les grands changements économiques qui pointent à l'horizon. En « étant » quelqu'un qui possède les compétences et la mentalité propres au côté droit du Quadrant du CASHFLOW, vous serez en mesure de reconnaître les occasions qu'apporteront ces changements et vous serez prêt à « FAIRE ». Ce qui vous mènera à « AVOIR » du succès du point de vue financier.

Je me souviens d'un appel téléphonique de père riche à la fin de 1986 :

« Es-tu sur le marché immobilier ou sur le marché boursier ? », m'a-t-il demandé.

— Ni l'un ni l'autre, ai-je répondu. J'ai investi tout ce que j'avais dans la création de mon entreprise.

— Bien, a-t-il dit. Reste loin de tous les marchés. Continue à bâtir ton entreprise. Quelque chose d'important est sur le point de se produire. »

Cette année-là, le Congrès américain a adopté la loi sur la réforme fiscale de 1986. En l'espace de seulement 43 jours, le Congrès a éliminé de nombreuses échappatoires fiscales sur lesquelles les gens comptaient pour payer moins d'impôts. Ceux qui se servaient des « pertes passives »

de leurs immeubles à revenu comme déductions fiscales se sont tout à coup retrouvés avec ces pertes sur le dos parce que le gouvernement avait aboli les déductions d'impôts auxquelles ils étaient habitués. Les prix des biens immobiliers se sont mis à chuter à travers toute l'Amérique. Les biens immobiliers ont commencé à perdre de la valeur, dans certains cas jusqu'à 70 %.

Soudainement, les propriétés valaient beaucoup moins que le montant de leur hypothèque. Un vent de panique a alors déferlé sur le marché immobilier. Les banques, l'épargne, les prêts, tout a été ébranlé, et le marché a commencé à sombrer. Les gens étaient désormais incapables de retirer leur argent de la banque, et la Bourse de Wall Street s'est ensuite effondrée en 1987. Le monde est entré dans une crise financière.

Fondamentalement, la loi sur la réforme fiscale de 1986 a aboli plusieurs échappatoires fiscales sur lesquelles comptaient, du côté gauche du quadrant, les E et les T à revenus élevés. Un grand nombre d'entre eux avaient investi dans l'immobilier ou dans des sociétés en commandite dans le but d'utiliser leurs pertes pour compenser leurs revenus dans les quadrants E et/ou T. Bien que le krach et la récession aient touché également les gens évoluant du côté droit du quadrant, les P et les I , un grand nombre des mécanismes d'exonération fiscale dont ils bénéficiaient étaient demeurés intacts.

Au cours de cette période, les E ont appris un nouveau mot : rationalisation. Ils se sont vite rendu compte que si une importante mise à pied était annoncée, le cours de l'action de l'entreprise en question chutait. Mais la majorité d'entre eux ne comprenaient pas pourquoi. Il y avait également de nombreux T qui se débattaient pour survivre à la récession, occasionnée par le ralentissement des affaires, la hausse des primes d'assurance, ainsi que les pertes encourues sur les marchés immobiliers et boursiers. Je crois que les gens qui évoluaient principalement du côté gauche du Quadrant du CASHFLOW ont réellement écopé sur le plan financier, et ont souffert davantage de cette loi sur la réforme fiscale de 1986.

Le transfert des richesses

Alors que souffraient les gens évoluant du côté gauche du quadrant, de nombreuses personnes œuvrant du côté droit à titre de P et de I s'enrichissaient, grâce au gouvernement qui en enlevait aux uns pour en donner aux autres.

Avec la modification du code fiscal, toutes les combines fiscales pour investir se sont évanouies pour ces gens qui se contentaient d'acheter des biens immobiliers afin d'enregistrer des pertes. Un grand nombre d'entre eux étaient des E à revenu élevé ou des professionnels tels que des médecins, des avocats, des comptables et des propriétaires de petites entreprises. Avant cette époque, leur revenu imposable était si élevé que leurs conseillers financiers les avaient poussés à acheter des biens immobiliers de manière à enregistrer des pertes, et ensuite à investir dès que possible dans le marché boursier. Lorsque le gouvernement a aboli ces échappatoires avec la loi sur la réforme fiscale, l'un des plus importants transferts de richesses commença. À mon avis, cela s'est fait aux dépens des E et des T, et ce sont les P et les I qui en ont bénéficié pour une bouchée de pain.

Lorsque les organismes émetteurs de prêts irrécouvrables ont commencé à battre de l'aile, des milliards de dollars sous forme de dépôts se sont trouvés en péril. Cet argent devait être remboursé. Et qui donc restait-il pour rembourser ces milliards de dollars perdus en épargne et en saisies immobilières ? Eh bien, les contribuables bien sûr, ces mêmes personnes qui souffraient déjà suffisamment.

Certains d'entre vous se rappellent peut-être d'une agence gouvernementale appelée *Resolution Trust Corporation*, ou *RTC* comme on l'appelait communément. C'était l'agence responsable du transfert des saisies du krach immobilier vers des gens qui savaient comment les gérer. Pour moi et pour nombre de mes amis, c'était comme une bénédiction provenant du paradis financier.

N'oubliez pas que l'argent se voit avec l'esprit, et non avec les yeux. Durant cette période, les émotions se sont déchaînées et la vision des gens s'est embrouillée. Les gens ne voyaient que ce qui avait été programmé à leur intention. Trois choses sont arrivées aux gens qui évoluaient du côté gauche du Quadrant du CASHFLOW.

1. La panique était omniprésente. Lorsque les émotions se déchaînent, l'intelligence financière disparaît bien souvent. Les gens étaient tellement préoccupés par leur emploi, la valeur décroissante de leur propriété, le krach boursier et le ralentissement général de l'économie, qu'ils ont été incapables de voir les innombrables possibilités qui s'offraient à eux. Leurs pensées émotionnelles les ont rendus aveugles. Au lieu d'aller de l'avant et de tirer parti de la situation, la plupart sont descendus dans leur sous-sol, et ils y sont restés cachés.

2. Ils ne possédaient pas les habiletés techniques requises du côté droit, par les P et les I. Tout comme le médecin qui a acquis des compétences spécialisées pendant des années d'études et de pratique, les P et les I doivent avoir des connaissances hautement spécialisées, des habiletés techniques, comme la maîtrise du vocabulaire financier, comment restructurer une dette ou la structuration d'émissions de titres, la compréhension des marchés, la mobilisation de fonds, et d'autres compétences importantes.

   Lorsque le RTC a dit : « Nous avons un coffret bancaire à vendre, et il contient des propriétés ayant déjà valu 20 millions $, mais vous pouvez les acquérir aujourd'hui pour 4 millions $ ». La plupart des E et des T n'avaient aucune idée de la façon dont ils auraient pu mobiliser 4 millions $ pour s'offrir ce cadeau du ciel, et ils étaient encore moins aptes à déterminer s'il s'agissait d'une bonne ou d'une mauvaise affaire.

3. Il leur manquait une machine à fabriquer de l'argent. À cette époque, la majorité des gens devaient travailler encore plus dur uniquement pour survivre. En agissant en tant que P, mon entreprise était en mesure de grandir sans beaucoup d'efforts physiques de ma part. En 1990, elle était en plein essor. Au cours de cette période, elle est passée du statut d'entreprise émergente à celui de multinationale possédant 11 bureaux disséminés à travers le monde. Plus elle grandissait, moins je devais travailler, et plus je gagnais d'argent. Le système et les gens le composant travaillaient dur. Avec ce surplus d'argent et du temps libre, mon

épouse et moi avons pu nous consacrer à la recherche de bonnes affaires, et elles étaient nombreuses.

C'était la meilleure des époques, c'était la pire des époques

Il y a un dicton qui dit : « Ce n'est pas ce qui arrive dans la vie qui compte, mais la façon dont on l'interprète. »

Les années comprises entre 1986 et 1996 ont été, pour certains, la pire époque de leur vie. Pour d'autres, ce fut la meilleure. Lorsque j'ai reçu cet appel téléphonique de père riche en 1986, j'ai tout de suite vu l'occasion fantastique qui s'offrait à moi grâce à ces changements économiques. Même si je ne disposais pas de beaucoup d'argent à ce moment-là, j'ai été en mesure de créer des actifs en utilisant mes compétences en tant que P et I. Plus loin dans ce chapitre, je décrirai plus en détail la façon dont j'ai créé les actifs qui m'ont aidé à devenir financièrement libre.

L'un des secrets d'une vie réussie et heureuse est de demeurer suffisamment souple de manière à réagir adéquatement à toute éventualité, c'est-à-dire être en mesure de tirer favorablement parti de tout. Malheureusement, la majorité des gens n'avaient pas les outils nécessaires pour faire face à ce déferlement de changements économiques. Cependant, la plupart des gens sont généralement optimistes, et ils ont la faculté d'oublier. Après 10 ou 12 ans, ils oublient, puis les choses changent de nouveau.

L'histoire se répète

Aujourd'hui, les gens ont plus ou moins oublié la loi sur la réforme fiscale de 1986. Les E et les T travaillent plus dur que jamais. Pourquoi ? Parce que leurs échappatoires fiscales leur ont été enlevées. Et comme ils ont travaillé plus dur pour récupérer ce qu'ils ont perdu, l'économie s'est améliorée, leurs revenus ont augmenté, et leurs comptables ont recommencé à leur murmurer les mêmes paroles empreintes de sagesse :

« Achetez une plus grande maison. Les intérêts sur votre dette constituent la meilleure déduction d'impôts. De plus, votre maison est un actif, et ce devrait être votre investissement le plus important. »

Ils se laissent donc séduire par les facilités de paiement et s'endettent davantage.

À mon avis, un important transfert de richesses est en train de se produire et il se produira probablement d'une façon très différente de ce à quoi on s'attend. C'est la raison pour laquelle père riche m'a fait lire des ouvrages sur l'histoire de l'économie. Les économies changent, mais l'histoire se répète.

L'argent continue à passer du côté gauche au côté droit du Quadrant du CASHFLOW. Il en a toujours été ainsi. De nombreuses personnes sont sérieusement endettées, et elles injectent pourtant de l'argent dans le marché boursier, souvent grâce à leur régime de retraite. Les P et les I qui évoluent du côté droit du Quadrant vendront quand le marché atteindra son apogée, tandis que les gens prudents évoluant du côté gauche surmonteront leur peur et s'aventureront sur le marché. Il se produira quelque chose digne de faire la manchette : le marché s'écroulera et une fois la poussière retombée, les investisseurs réapparaîtront. Ils rachèteront ce qu'ils venaient de vendre. Nous assisterons encore une fois à un transfert des richesses du côté gauche vers le côté droit du Quadrant du CASHFLOW.

Et il faudra encore plusieurs années pour que guérissent les cicatrices émotionnelles de ceux qui auront perdu de l'argent. Mais les blessures guériront au moment même où un nouveau marché connaîtra un nouvel essor.

À ce moment-là, les gens commenceront à citer Yogi Berra, le célèbre joueur de base-ball des Yankees de New York : « C'est encore une fois du déjà-vu. »

Y a-t-il conspiration ?

J'entends souvent des gens dire, surtout les E et les T, qu'il doit y avoir une sorte de conspiration mondiale, ourdie par une poignée de familles

extrêmement riches qui contrôlent les banques. Ces théories sur la conspiration des banques circulent depuis des années.

Y a-t-il conspiration ? Je ne le sais pas. Pourrait-il y avoir conspiration ? Tout est possible. Je sais qu'il existe des familles puissantes qui contrôlent énormément d'argent. Mais un seul groupe peut-il contrôler le monde ? Je vois plutôt un groupe de gens du côté gauche du quadrant qui a sa mentalité propre, et je vois un autre groupe de gens du côté droit dont la mentalité est différente. Ils jouent tous à ce grand jeu de l'argent, mais chaque quadrant le joue avec une perspective différente et selon des règles différentes.

Le gros problème est que les gens qui évoluent du côté gauche sont incapables de voir ce que font les gens qui évoluent du côté droit, alors que ces derniers savent très bien ce que font les premiers.

La chasse aux sorcières

Au lieu de chercher à découvrir ce que les gens qui évoluent du côté droit savent, les gens du côté gauche, les E et les T se lancent plutôt dans une chasse aux sorcières. Il y a quelques siècles à peine, lorsqu'un fléau s'abattait sur le monde, ou qu'une communauté était frappée par quelque chose de néfaste, les citadins partaient à la chasse aux sorcières. Il leur fallait absolument blâmer quelqu'un pour leur mauvais sort.

Eh bien, la chasse aux sorcières continue encore aujourd'hui. Bien des gens cherchent quelqu'un à blâmer pour leur échec financier. Ils veulent souvent blâmer les riches pour leurs problèmes financiers personnels, au lieu de réaliser que c'est souvent leur propre manque d'informations au sujet de l'argent qui est responsable de leur mauvais sort dans ce domaine.

Les bons deviennent les méchants

De temps en temps surgit un nouveau gourou financier qui affirme détenir le secret de la prospérité. À la fin des années 1970, ce sont les frères Hunt qui ont tenté de s'accaparer le marché de l'argent. Le monde a d'abord glorifié leur génie. Mais du jour au lendemain, ils se sont

retrouvés traqués comme des criminels après qu'une foule de gens aient été financièrement lésés pour avoir suivi leurs conseils. À la fin des années 1980, ce fut le tour de Michael Milken, le roi des titres de pacotille. On le qualifiait de génie financier, mais immédiatement après le krach, il a été jugé et jeté en prison. Les individus changent, mais l'histoire se répète.

Aujourd'hui, nous avons de nouveaux génies de l'investissement. Ils sont partout, à la télévision, sur Internet, dans des publications financières. Certains ont même atteint le statut de célébrité. Warren Buffett est perçu presque comme un dieu. Lorsqu'il achète quelque chose, tout le monde se précipite et achète la même chose. Et lorsque Warren Buffett vend, les prix chutent. L'argent le suit librement. Si le marché devait connaître un important revirement dans un proche avenir, les bons financiers d'aujourd'hui deviendront-ils les détestables méchants de demain ? Seul le temps nous le dira.

Il y a des bons dans chaque cycle ascendant de l'économie, et il y a des méchants dans chaque cycle descendant. Un survol de l'histoire nous permet de constater qu'il s'agit souvent des mêmes individus. Les gens auront toujours besoin de sorcières à brûler, ou de conspirateurs à blâmer pour expliquer leur propre aveuglement. L'histoire se répète, et un autre transfert important de richesses aura lieu. Lorsque cela se produira, de quel côté du Quadrant du CASHFLOW vous trouverezvous ? Du côté droit ou gauche ?

D'après moi, les gens ne se rendent tout simplement pas compte qu'ils prennent part à ce jeu qui se déroule à l'échelle planétaire, un casino virtuel. Et personne ne leur a jamais dit qu'ils étaient des joueurs importants dans ce jeu qui s'intitule : « Qui est endetté envers qui ? »

Être la banque, et non le banquier

Lorsque j'étais au milieu de la vingtaine, j'ai réalisé à quel point le rôle de la banque était d'une grande importance, mais que cela ne voulait pas dire qu'il fallait que je devienne banquier. J'étais sur le point d'entreprendre des études supérieures. C'est à cette époque que père riche m'a poussé à chercher la signification de mots tels que « hypothèque »,

« immobilier » et « finance ». Je commençais à former mon esprit à voir ce que mes yeux étaient incapables de voir.

Il m'a encouragé à comprendre les règles du jeu et, après les avoir apprises, j'ai pu faire ce que je voulais avec mes découvertes. J'ai décidé de partager mes connaissances avec qui le veut bien.

Il m'a aussi fait lire des livres sur les grands leaders du capitalisme. Des hommes tels que John D. Rockefeller, J.P. Morgan et Henry Ford. L'un des ouvrages les plus importants que j'ai lus était *The Worldly Philosophers*, de Robert Heilbroner. Les gens qui désirent évoluer dans les quadrants P et I doivent lire ce livre, car il traite des grands économistes de tous les temps, en commençant par Adam Smith, l'auteur de *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*.

Il est fascinant de pénétrer dans l'esprit de quelques-uns de nos plus importants philosophes : les économistes. Ils ont interprété l'évolution du capitalisme moderne, du début à la fin de sa brève existence. À mon avis, si vous voulez devenir un leader du côté des P et des I, il est important que vous ayez une connaissance globale de l'histoire de l'économie de manière à comprendre notre passé et ce qui nous attend.

Après *The Wordly Philosophers,* je vous recommande de lire *The Creature from Jekill Island* par G. Edward Griffin, puis *Unlimited Wealth* de Paul Zane Pilzer, *The Sovereign Individual* de James Dale Davidson, *The Crest of the Wave* de Robert Prechter, et *The Great Depression Ahead* de Harry Dent. Tandis que l'ouvrage de Robert Heilbroner vous aidera à déterminer de quel milieu économique nous sommes issus, les autres auteurs vous exposeront leur vision de l'avenir. J'estime qu'il est important de connaître leurs divers points de vue, car ils m'ont permis de voir ce que mes yeux ne pouvaient pas voir.

En lisant de tels livres, j'ai été en mesure de comprendre les fluctuations des cycles et des tendances de l'économie. Ces ouvrages ont tous un thème commun : l'un des plus grands changements est sur le point de se produire.

Comment jouer à la banque

Les occasions se sont multipliées après l'adoption de la loi sur la réforme fiscale de 1986. On pouvait acquérir à bas prix des biens immobiliers, des actions et des entreprises. Bien que cela ait été dévastateur pour de nombreuses personnes évoluant du côté gauche du quadrant, c'était fantastique pour moi parce que je pouvais utiliser mes compétences en tant que P et I pour tirer parti de la situation. Au lieu de me laisser gagner par l'appât du gain et de courir après tout ce qui semblait être une bonne affaire, je me suis concentré sur l'immobilier. Pourquoi l'immobilier ? Tout simplement pour les 5 raisons suivantes :

1. **Les prix**

   Les prix de l'immobilier étaient tellement bas que les paiements hypothécaires étaient de loin inférieurs à la juste valeur de location, pour la plupart des propriétés. L'acquisition de telles propriétés était une question de bon sens économique, car cela représentait peu de risques. C'était comme se rendre dans un grand magasin où toute la marchandise était soldée à 50 % de sa valeur.

2. **Le financement**

   Les banques consentaient à m'accorder un prêt pour acheter des biens immobiliers, mais pas des actions. Étant donné que je souhaitais acheter le plus possible alors que le marché était en état de crise, j'ai acquis des biens immobiliers de telle sorte que mes liquidités puissent être ajoutées aux fonds que pouvaient me prêter les banques.

   Par exemple : Supposons que j'avais 10 000 $ d'économies à investir. Si j'optais pour des actions, je ne pouvais en acheter que pour 10 000 $. J'aurais pu les acheter sur marge et ne verser qu'un montant partiel, tandis que le solde m'aurait été prêté par le courtier, mais je n'avais pas les reins suffisamment solides pour absorber un déclin du marché.

   Avec 10 000 $ en biens immobiliers, et un prêt couvrant 90 % de mon achat, je pouvais acheter une propriété de 100 000 $.

   Si les deux marchés enregistraient une hausse de 10 %, mes gains sur le marché boursier se seraient chiffrés à 1 000 $, alors que

j'aurais encaissé 10 000 $ sur le marché immobilier.

3. **Les impôts**

   Si j'avais réalisé un million de dollars de profits avec mes actions, j'aurais eu à payer près de 30 % d'impôts sur le gain en capital. Sur le marché immobilier, toutefois, ce million de dollars pouvait être transféré sans imposition à la transaction suivante. De plus, je pouvais amortir la valeur de ma propriété pour bénéficier d'avantages fiscaux encore plus importants.

   Note importante : Pour que j'investisse, cet investissement doit d'abord être avantageux du point de vue économique, à part l'économie fiscale. Tout avantage fiscal ne peut que le rendre plus attrayant.

4. **La marge brute d'autofinancement.**

   Le prix des loyers n'avait pas diminué malgré le déclin des prix de l'immobilier. Cela me permettait d'encaisser beaucoup d'argent, de rembourser mes prêts hypothécaires et, plus important encore, de m'acheter du temps pour patienter jusqu'à ce que les prix de l'immobilier remontent à nouveau. Quand ce fut le cas, j'ai pu vendre. Même si j'étais lourdement endetté, je n'ai jamais été pénalisé puisque les loyers que je touchais étaient de loin supérieurs à ce que me coûtait le remboursement de ma dette.

5. **L'occasion de devenir une banque**

   L'immobilier m'a permis de devenir une banque, ce dont je rêvais depuis 1974.

Le riche crée de l'argent

Dans *Père riche, père pauvre*, j'ai traité du riche qui, souvent, crée l'argent et joue le rôle du banquier. L'exemple suivant est si simple que pratiquement n'importe qui peut le suivre.

Supposons que je trouve une maison valant 100 000 $ et que j'ai la chance de ne la payer que 80 000 $, avec un paiement initial de 10 000 $ et

une hypothèque de 70 000 $ dont j'ai la responsabilité.

Je fais ensuite paraître une petite annonce précisant que la maison est à vendre au prix estimé de 100 000 $, et j'utilise ces mots magiques : « Maison à vendre. Propriétaire désespéré. Aucune condition d'admissibilité. Versement initial très bas. Facilités de paiement. »

Le téléphone ne dérougit pas. La maison est vendue avec ce qu'on appelle un « bail avec option d'achat ». En termes simples, disons que j'ai vendu cette maison contre une reconnaissance de dette de 100 000 $. Voici comment on peut illustrer cette transaction :

Cette transaction est ensuite enregistrée chez un fiduciaire par l'entremise de qui sont souvent effectués les paiements. Si l'acheteur manque à son engagement de verser les 100 000 $, je saisis et vends la propriété au prochain acheteur attiré par mes « facilités de paiement ». Les gens font la queue pour acheter des propriétés dans ces conditions.

Le résultat est que j'ai inscrit une somme de 30 000 $ dans la colonne de l'actif et pour laquelle je touche des intérêts, tout comme une banque touche des intérêts sur les prêts qu'elle consent.

Je commençais à agir comme une banque, et j'adorais cela. Rappelez-vous ce que disait père riche : « Sois prudent lorsque tu t'endettes. Restreins ton endettement personnel. Si tu t'endettes sur une plus grande

échelle, fais en sorte que ce soit quelqu'un d'autre qui rembourse cette dette. »

Pour utiliser le jargon propre au P et au I, je m'étais déchargé d'un risque et je l'avais transféré à un autre acheteur. Ce sont les règles du jeu dans le monde de la finance.

Ce type de transaction a cours à travers le monde. Cependant, où que j'aille, les gens viennent me voir et me disent ces mots magiques : « Vous ne pouvez pas faire cela ici. »

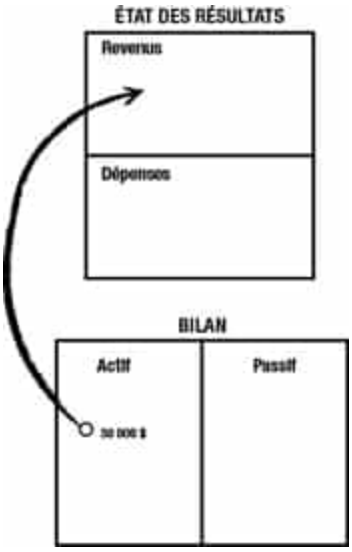
La plupart des petits investisseurs ne réalisent pas qu'un grand nombre de grands immeubles commerciaux sont achetés et vendus de cette manière. Et les banques ne jouent pas toujours un rôle dans ces transactions.

C'est comme d'épargner 30 000 $ sans économiser

J'ai écrit précédemment la raison pour laquelle le gouvernement n'accorde pas d'avantage fiscal à l'épargnant. Eh bien, je doute que les banques en fassent un jour la demande au gouvernement, car vos économies constituent un élément de passif pour elles.

Le taux d'épargne est faible aux États-Unis, tout simplement parce que les banques ne veulent pas de votre argent, et qu'elles n'ont pas besoin de vos économies pour afficher de bons résultats. Cet exemple est donc une façon de jouer à la banque, et d'accroître votre épargne sans beaucoup d'efforts.

La marge brute d'autofinancement générée par ces 30 000 $ peut être illustrée ainsi :



Plusieurs faits intéressants ressortent de ce diagramme :

1. Je détermine le taux d'intérêt sur mes 30 000 $. Il est souvent de 10 %. De nos jours, la plupart des banques n'offrent pas plus de 5 % sur l'épargne. Donc, si j'utilise 10 000 $ de mon argent personnel en guise de paiement initial, ce que j'essaie de ne pas faire, l'intérêt que je touche est souvent supérieur à ce que la banque m'offrirait.
2. C'est comme si j'avais créé 20 000 $ (30 000 $ – 10 000 $ en paiement initial). J'agi comme les banques en créant un actif et en touchant des intérêts sur celui-ci.
3. Cette somme de 20 000 $ fut créée exempte d'impôt. Pour l'individu moyen qui évolue dans le quadrant E, 40 000 $ en salaire aurait été nécessaire pour mettre de côté 20 000 $. Les revenus d'un employé sont assujettis à une entente 50-50 ; le gouvernement en prélève la moitié, par une taxation à la source, et l'employé ne voit jamais la couleur de cet argent.
4. Les taxes foncières, les frais d'entretien et de gestion sont maintenant la responsabilité de l'acheteur, car je lui ai vendu la propriété.

   Et il y a plus. On peut faire preuve de beaucoup de créativité du côté droit du P et du I, du Quadrant du CASHFLOW afin de

générer de l'argent à partir de rien, en jouant tout simplement le rôle de la banque.

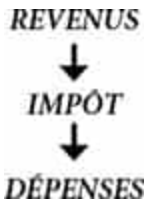
Une transaction comme celle-ci peut être effectuée en l'espace d'une semaine à un mois. Mais la question est de savoir combien de temps il faudrait à l'individu moyen pour accroître son revenu de 40 000 $ afin d'être en mesure d'économiser 20 000 $ après impôts et autres dépenses.

Le flux de revenu est donc à l'abri

Dans *Père riche, père pauvre*, j'ai mentionné pourquoi les riches utilisent des corporations :

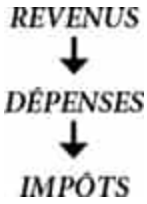
1. **Protection de l'actif.** Si vous êtes riche, les gens ont tendance à vouloir s'approprier ce que vous avez par le biais du litige. Mais souvent les riches ne possèdent rien en leur nom propre. Leurs actifs sont mis à l'abri dans des fiducies et des corporations.
2. **Protection du revenu.** En transférant le flux de revenu de vos actifs à votre propre corporation, la majeure partie de ce que le gouvernement prélèverait normalement, par les impôts, peut être mis à l'abri.

Voici la dure réalité : si vous êtes un employé, la séquence ressemble à ceci :



En tant qu'employé, vos revenus sont imposés et l'impôt est retenu à la source avant même que vous receviez votre chèque de paie. Donc, si le revenu annuel d'un employé est de 30 000 $, une fois que le gouvernement s'est servi, il ne lui reste que 15 000 $. Il doit ensuite rembourser son prêt hypothécaire avec ces 15 000 $, et toutes ses autres dépenses quotidiennes.

Mais si vous transférez le flux de revenu dans une corporation, voici à quoi ressemble la séquence :



En acheminant le flux de revenu généré par la somme de 30 000 $ dans une corporation, vous pouvez inscrire ce revenu dans la colonne des « dépenses » avant que le gouvernement ne puisse se l'approprier. Si vous êtes le propriétaire de l'entreprise, c'est vous qui établissez les règles du jeu, tant et aussi longtemps que vous respectez la loi sur l'impôt.

Par exemple, si les règles sont établies par vous-même, vous pouvez décréter dans les statuts de votre entreprise que les frais de garderie font partie du programme de l'employé. L'entreprise pourrait ainsi verser 400 $ par mois en dollars pour frais de garderie, avant impôts. En dollars après impôts, cela représenterait près de 800 $. La liste est longue et les conditions sont très précises en regard de ce qu'un propriétaire d'entreprise peut déduire comparativement à l'employé.

Certains frais de déplacement peuvent être déduits en dollars, avant impôts, à condition de pouvoir prouver qu'il s'agissait d'un voyage d'affaires, comme par exemple une réunion d'un conseil d'administration. Il suffit de toujours respecter les règles. Même les régimes de retraite des propriétaires d'entreprises et des employés sont différents à bien des égards. Ayant dit tout cela, j'aimerais mettre l'accent sur le fait qu'il est essentiel de respecter la réglementation en vigueur pour que ces dépenses puissent être déductibles d'impôts. Je crois qu'il n'y a rien de mal à profiter de déductions d'impôts légales, mais je ne recommande à personne d'enfreindre la loi.

Encore une fois, la possibilité de tirer parti de ces dispositions fiscales dépend du quadrant dans lequel un individu tire son revenu. S'il le génère en entier en tant qu'employé d'une entreprise qu'il ne possède pas ou ne contrôle pas, il ne pourra en mettre qu'une infime partie à l'abri du fisc.

Si vous êtes un employé, je vous recommande donc de conserver votre emploi, mais de commencer à faire quelques incursions dans les quadrants P ou I. La route vers la liberté financière passe par ces quadrants. Il faut

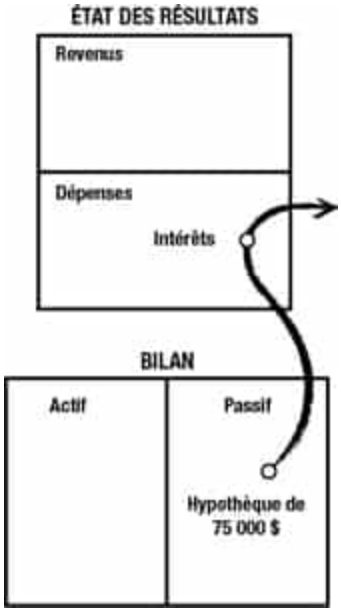
œuvrer dans plus d'un quadrant pour jouir d'une plus grande sécurité financière.

Un terrain gratuit

Il y a quelques années, Kim et moi souhaitions acquérir une propriété loin du tumulte et de l'agitation urbaine. Nous rêvions d'un vaste domaine planté de vieux chênes et traversé d'un cours d'eau. Nous voulions également l'intimité.

Nous avons trouvé un terrain de 20 acres pour lequel on demandait 75 000 $. Le vendeur était prêt à réduire le prix de vente de 10 %, et à fixer le taux d'intérêt sur le solde à 10 %. C'était une offre honnête. Le problème était que cela allait à l'encontre de ce que père riche m'avait appris en regard de l'endettement, c'est-à-dire : « Sois prudent lorsque tu t'endettes. Restreins ton endettement personnel. Si tu t'endettes sur une plus grande échelle, fais en sorte que ce soit quelqu'un d'autre qui rembourse cette dette. »

Mon épouse et moi avons renoncé à acheter ce terrain à 75 000 $, et nous avons poursuivi nos recherches. À mes yeux, une dette de 75 000 $ est considérable, car notre marge brute d'autofinancement aurait ressemblé à ceci :



Rappelez-vous la règle de père riche : « Si tu t'endettes et si tu prends des risques, alors on doit te payer pour le faire . » Eh bien, avec cette transaction, j'aurais assumé et la dette et le risque, et j'aurais payé pour le faire.

Environ un mois plus tard, nous avons déniché un terrain encore plus beau avec une maison, un domaine de 87 acres, planté de vieux chênes et traversé d'un cours d'eau, pour lequel on nous demandait 115 000 $. J'ai offert au vendeur le plein prix demandé, pourvu qu'il accepte mes conditions, ce qu'il a fait. Pour faire une histoire courte, nous avons dépensé quelques dollars pour repeindre la maison, et nous l'avons vendue, ainsi que 30 acres, pour la somme de 215 000 $, en utilisant la formule magique « facilités de paiements », et nous avons conservé 57 acres pour nous.

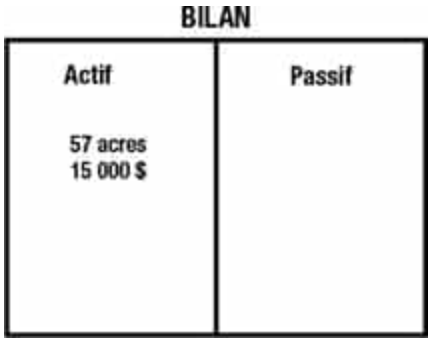
Voici à quoi ressemble cette transaction sur notre bilan :

Le nouveau propriétaire était enchanté parce qu'il avait une maison magnifique et qu'il avait pu l'acquérir avec un infime versement initial. Il l'avait achetée par le biais de son entreprise, et elle allait servir de lieu de retraite pour ses employés, ce qui lui permettait d'en déprécier le prix d'achat en tant qu'actif de l'entreprise, d'en déduire les coûts d'entretien et ses frais d'intérêt. Et ces derniers suffisaient largement à couvrir les miens. Quelques années plus tard, il a vendu certaines actions de son entreprise et il m'a remboursé son prêt, ce qui m'a permis à mon tour de rembourser le mien. La dette n'existait plus.

Avec le profit de 100 000 $ que j'avais réalisé, j'ai été en mesure de payer les taxes sur l'acquisition du terrain et de la maison.

Le résultat net était une absence de dette, 15 000 dollars de profit après impôts, et 57 magnifiques acres. C'était comme d'être payé pour obtenir ce que l'on veut.

Aujourd'hui, mon bilan relatif à cette transaction ressemble à ceci :



L'appel public à l'épargne

Un premier appel public à l'épargne, ou l'émission initiale d'actions par une entreprise privée, est fondé sur les mêmes principes que la transaction décrite dans la section précédente. Alors que les mots, le marché et les joueurs diffèrent, les principes sous-jacents demeurent les mêmes. Lorsque mon entreprise forme une compagnie afin de la rendre publique, nous créons souvent une valeur comme tombée du ciel, même si nous nous efforçons de la fonder sur une estimation rigoureuse de la valeur du marché. En faisant un appel public à l'épargne, nous vendons notre capital-actions à des milliers de personnes plutôt qu'à une seule.

La valeur de l'expérience

Il y a une raison pour laquelle je recommande aux gens de commencer dans le quadrant P avant de s'aventurer dans le quadrant I. Qu'il s'agisse d'investissement dans l'immobilier, dans une entreprise, dans des actions ou des obligations, il existe un « sens approfondi des affaires » sous-jacent qu'il est essentiel de maîtriser pour devenir un bon investisseur. Certaines personnes possèdent ce sens des affaires, mais beaucoup ne l'ont pas. Cela est essentiellement dû au fait que les écoles nous forment à être hautement spécialisés, et non d'une façon globale.

Je recommande à ceux qui songent à se déplacer du côté des quadrants P ou I, de commencer sur une petite échelle, et de prendre leur temps. Concluez des transactions plus importantes à mesure que votre confiance et votre expérience grandiront. Rappelez-vous que la seule différence entre une transaction de 80 000 $ et une transaction de 800 000 $ est un zéro. Le processus entourant une petite transaction est similaire à celui entourant l'émission initiale d'actions d'une multinationale. Cette dernière regroupe tout simplement davantage de gens, joue avec plus de zéros, et est plus divertissante.

Une fois qu'un individu a acquis de l'expérience et s'est bâti une solide réputation, il lui faut de moins en moins d'argent pour investir dans des projets qui ont toujours plus d'envergure. Il lui est souvent possible de gagner gros avec rien du tout. Pourquoi ? Parce que l'expérience est précieuse. Comme je l'ai déjà mentionné, si vous savez comment faire de l'argent avec de l'argent, les gens et la fortune afflueront vers vous. Commencez sur une petite échelle et prenez votre temps. L'expérience a plus de valeur que l'argent.

C'est simple comme bonjour

En théorie, les nombres et les transactions du côté droit du Quadrant du CASHFLOW sont simples, qu'il s'agisse d'actions, d'obligations, d'immobilier ou d'entreprises. Pour être à l'aise financièrement, il faut être capable de penser différemment, de comprendre la mentalité propre aux divers quadrants et avoir le courage de faire les choses différemment. À mes yeux, l'une des choses les plus difficiles pour quiconque s'efforce d'adopter cette mentalité est le nombre incalculable de gens qui lui diront : « Tu ne peux pas faire cela ».

Si vous arrivez à ignorer ces points de vue limités, et si vous cherchez à vous entourer de gens qui vous diront : « Oui, je sais comment y arriver. Je serais heureux de t'aider, votre vie sera bien plus facile.

Les lois

J'ai commencé ce chapitre en parlant de la loi sur la réforme fiscale de 1986. Même si cela a considérablement modifié les règles du jeu, cela ne s'arrêtera pas là. J'ai utilisé cet exemple uniquement pour démontrer à quel point certaines réglementations et lois peuvent être puissantes. Si un individu veut réussir en tant que P ou I, il doit être conscient des forces du marché et de tout changement législatif qui influe sur ces forces.

Aujourd'hui, en Amérique, la loi sur l'impôt compte des milliers et des milliers de pages. Et cela vaut pour le seul service interne du revenu des États-Unis. Les lois fédérales s'étalent sur plus de 1,2 million de pages. Il faudrait 23 000 ans au lecteur moyen pour lire l'ensemble du code de la loi de l'impôt américain. De nouvelles lois sont adoptées, abrogées ou amendées chaque année. Se tenir au courant de tous ces changements représente bien plus qu'une occupation à temps plein.

Chaque fois que des gens me disent : « C'est contraire à la loi », je réplique en leur demandant s'ils ont lu chaque ligne de chaque loi américaine. S'ils répondent : « Oui », je recule lentement vers la sortie. Ne tournez jamais le dos à quelqu'un qui affirme connaître toutes les lois.

Pour réussir du côté droit du Quadrant du CASHFLOW, il faut se servir de ses yeux à 5 %, et de son esprit à 95 %. La compréhension des lois et des forces du marché est vitale pour la réussite financière. Les grands transferts de richesses se produisent souvent quand les lois et les marchés changent. Il est donc important d'être attentif si vous voulez que ces changements jouent en votre faveur et non contre vous.

Le gouvernement a besoin de votre argent

Je crois en la nécessité de payer des impôts. Je sais que le gouvernement offre des services importants et essentiels au bien-être de la population. Malheureusement, le gouvernement est à mon avis, mal géré, trop imposant, et il a fait plus de promesses qu'il ne peut en tenir. Mais ce n'est pas seulement la faute des politiciens et des législateurs qui sont en fonction actuellement, car la majorité des problèmes financiers auxquels nous sommes confrontés aujourd'hui ont été créés par leurs prédécesseurs. Malheureusement, si les législateurs veulent conserver leurs emplois, ils ne peuvent pas dire la vérité aux masses. S'ils le faisaient, ils perdraient

leurs postes, car la population dépend encore du gouvernement pour régler ses problèmes financiers et médicaux. Mais le gouvernement en est incapable.

Dans l'intervalle, le gouvernement n'aura d'autre choix que d'augmenter les impôts, même si les politiciens promettent le contraire. C'est la raison pour laquelle le Congrès a adopté la loi sur la réforme fiscale de 1986. Il lui fallait abolir certaines échappatoires fiscales afin d'accroître ses revenus. Plusieurs gouvernements occidentaux devront puiser encore davantage dans nos poches pour tenir des promesses faites il y a longtemps, en ce qui a trait à la sécurité sociale, à l'assurance maladie et aux régimes de pension fédéraux auxquels auront bientôt droit des millions de travailleurs de l'État.

À mesure que le déficit augmente, les fonds de retraite (les plans 401 (k) aux États-Unis ou les fonds de pension dans plusieurs autres pays) commenceront à se dégarnir, car ils sont assujettis aux fluctuations du marché. Les fonds mutuels commenceront à liquider leurs actions afin de pouvoir répondre aux ordres de vente des baby-boomers qui auront besoin d'argent pour leur retraite. Ces derniers paieront beaucoup d'impôts sur ces gains en capital qui deviennent imposables au moment de leur retrait.

Ces gains en capital proviendront de la vente d'actions surévaluées à des prix élevés, que le fonds refile à ses membres. Au lieu de se retrouver avec de l'argent en poche, de nombreux baby-boomers se verront contraints de payer des impôts sur des gains en capital qui ne leur auront jamais été versés. Rappelez-vous que c'est toujours le percepteur d'impôts qui se sert en premier.

Simultanément, la santé de millions de baby-boomers moins bien nantis commencera à se détériorer, car l'histoire montre bien que les gens pauvres sont en moins bonne santé que les gens riches. Le régime d'assurance maladie fera faillite, et un grand appel au secours au gouvernement fusera de toutes les villes d'Amérique.

Ajoutons à cela la Chine dont le PNB (produit national brut) dépassera bientôt celui des États-Unis, et la tendance qui consiste à accorder la gestion de services (comme la comptabilité, la technologie de l'information et les téléventes) à des nations comme l'Inde, et il devient clair que les salaires devront diminuer, ou la productivité devra connaître

une hausse fulgurante afin de relever les défis posés par ce marché mondial en rapide évolution.

Le prochain grand transfert de richesses sera attribuable à l'ignorance. La mentalité de l'ère industrielle de l'État omniprésent et des grandes entreprises est à l'agonie. Nous entrons officiellement dans l'ère de l'information, et nous nous raccrochons à d'anciennes solutions pour affronter les nouveaux problèmes mondiaux. En 1989, on a démoli le mur de Berlin. Comme je l'ai affirmé précédemment, cet événement est aussi significatif que l'année 1492, lorsque Christophe Colomb a découvert les Amériques en cherchant un passage vers l'Asie. Dans certains milieux, on estime à 1492 le début officiel de l'ère industrielle. Elle a pris fin en 1989. Les règles du jeu ont changé.

L'histoire est un guide

Père riche m'encourageait à bien assimiler les règles du jeu afin que je puisse faire ce que je voulais avec ce que je savais. J'écris et j'enseigne, car j'estime qu'un plus grand nombre de gens doivent apprendre à s'occuper de leurs finances et à ne pas devenir dépendants du gouvernement ou d'une entreprise pour survivre.

J'espère que je me trompe au sujet des changements économiques que je vois pointer à l'horizon. Les gouvernements pourront peut-être continuer à faire la promesse de prendre soin des gens, mais ils continueront d'augmenter les impôts et de s'endetter encore plus. Le marché boursier continuera peut-être à grimper pour ne plus jamais s'effondrer. Les biens immobiliers continueront peut-être à prendre de la valeur, et peut-être votre maison deviendra-t-elle votre meilleur investissement. Et peut-être que des millions de gens trouveront le bonheur en gagnant le salaire minimum, et pourront ainsi subvenir décemment aux besoins de leur famille. Tout cela pourrait peut-être se produire. Mais je ne le crois pas. Pas si l'histoire est un guide.

Historiquement, lorsqu'une personne vit jusqu'à l'âge de 75 ans, elle traverse deux récessions et une dépression. En tant que membres de la génération du baby-boom, nous avons connu trois récessions, et nous nous demandons si nous sommes en train d'entrer dans une autre. Il n'y en aura

peut-être plus jamais. Mais ce n'est pas ce que l'histoire raconte. Comme le dit l'adage : « Si ton voisin perd son emploi, c'est une récession. Si tu perds ton emploi, c'est une dépression. »

Père riche m'a fait lire les biographies des grands capitalistes et économistes afin que j'acquière une meilleure perspective de ce dont nous sommes issus et de ce vers quoi nous nous dirigeons.

Tout comme il y a des vagues dans l'océan, les marchés sont soumis à des forces. Mais au lieu d'être gouvernées par le vent et le soleil comme le sont les vagues de l'océan, les forces auxquelles sont soumis les marchés financiers sont fondées sur deux émotions humaines : l'appât du gain et la peur. Je ne crois pas que les dépressions soient choses du passé parce que nous sommes tous des êtres humains et que nous serons toujours habités par ces émotions. Et lorsque l'appât du gain et la peur se côtoient, et qu'une personne essuie des pertes considérables, l'émotion humaine qui en découle est la dépression. La dépression est composée de deux émotions : la colère et la tristesse. La colère envers soi-même et la tristesse envers la perte. Les dépressions économiques sont des dépressions émotionnelles. Les gens perdent et deviennent déprimés.

Même si la situation économique globale semble saine, des millions de gens se trouvent à divers stades d'un état dépressif. Ils peuvent occuper un emploi, mais au fond d'eux-mêmes, ils savent pertinemment qu'ils ne vont nulle part financièrement parlant. Ils s'en veulent et ils s'attristent devant le temps perdu. Peu d'entre eux savent qu'ils ont été piégés par ce slogan de l'ère industrielle : « Trouvez un emploi sûr et stable, et ne vous inquiétez pas de l'avenir. »

Un grand changement signifie des occasions

Nous entrons dans une époque de grands changements et de formidables occasions. Pour certaines personnes, ce sera la meilleure des époques et pour d'autres, ce sera la pire.

Le président John Kennedy a dit un jour : « Un grand changement est sur le point de se produire. »

John Kennedy évoluait du côté droit du Quadrant du CASHFLOW. Au début des années soixante, il a essayé désespérément d'améliorer la vie des gens ancrés dans le passé. Malheureusement, des décennies plus tard, des millions de gens se trouvent encore empêtrés dans des croyances appartenant à un temps révolu, que des générations précédentes leur avaient léguées. Des croyances telles que : « Va à l'école afin de te trouver un emploi sûr. » L'éducation est plus importante que jamais, mais nous devons apprendre aux gens à réfléchir davantage, à ne pas se contenter de chercher un emploi sûr, et de s'en remettre au gouvernement pour survivre jusqu'à la fin de leur vie professionnelle active. C'est une notion qui appartient à l'ère industrielle, et cette ère est terminée.

Personne n'a dit que cela était juste, car nous ne vivons pas dans un pays juste. Nous vivons dans un pays libre. Il y a des gens qui travaillent plus dur que d'autres, qui sont plus intelligents, plus doués pour le succès, plus talentueux, ou qui sont plus désireux que d'autres d'améliorer leur vie. En Amérique, nous sommes heureusement libres d'aller jusqu'au bout de nos ambitions si nous en avons la détermination. Pourtant, chaque fois que quelqu'un réussit mieux qu'un autre, il se trouve des gens pour dire que cela est injuste. Ces mêmes personnes pensent qu'il serait juste que le riche partage ses biens avec le pauvre. Eh bien, personne n'a dit que cela était juste. Et plus nous essayons de rendre les choses justes, plus nous restreignons notre liberté.

Lorsque des gens me disent qu'il existe une barrière invisible ou que la discrimination raciale règne, je suis d'accord avec eux. Je sais que de telles choses existent. Personnellement, j'abhorre toute forme de discrimination et, étant de descendance japonaise, j'en ai une connaissance de première main. Dans les quadrants E et T, la discrimination existe, surtout au sein des entreprises. Votre apparence, votre éducation, la couleur de votre peau, que vous soyez un homme ou une femme, tous ces facteurs entrent en ligne de compte du côté gauche du quadrant.

Par contre, ils n'ont aucune importance du côté droit. Le côté droit est affaire non pas d'équité ou de sécurité, mais de liberté et d'amour du jeu. Si vous voulez jouer le jeu du côté droit du Quadrant du CASHFLOW, vous y serez le bienvenu. Si vous jouez et gagnez, très bien. On vous y accueillera encore mieux et on vous demandera quel est le secret de votre réussite. Si vous jouez et perdez, on prendra allègrement tout votre argent,

et il ne faudra pas vous plaindre ou jeter le blâme de votre échec sur autrui. Ce ne sont pas là les règles du jeu du côté droit du quadrant. Ce jeu n'a pas été conçu pour être juste. Être juste n'est pas le nom de ce jeu.

Alors pourquoi le gouvernement laisse-t-il tranquilles les P et les I ?

En réalité, le gouvernement ne laisse pas tranquilles les P et les I. En fait, le côté droit du Quadrant du CASHFLOW offre davantage d'échappatoires et d'abris fiscaux. Dans *Père riche, père pauvre*, j'ai parlé de la puissance des entreprises. L'une des principales raisons pourquoi le riche conserve une plus grande partie de sa fortune est simplement parce qu'il fait des affaires sous le couvert d'une entité légale, et non sur une base personnelle. Il faut un passeport à un être humain pour traverser les frontières. Une personne morale ou une entité juridique et légale n'en a pas besoin. Une personne morale peut voyager librement, et souvent gratuitement, à travers le monde. Un être humain doit s'enregistrer auprès du gouvernement et, en Amérique, il lui faut une « carte verte » s'il veut travailler. Une personne morale n'en a pas besoin.

Même si les gouvernements aimeraient bien soutirer davantage d'argent aux entreprises, ils se rendent bien compte que s'ils adoptaient des lois fiscales abusives, ces personnes morales iraient s'établir ailleurs, emportant avec elles argents et emplois. À l'ère industrielle, les gens parlaient de l'« étrange r » comme d'un pays. Le riche a toujours cherché des abris fiscaux où son argent serait bien traité.

Aujourd'hui, l'« étranger » n'est plus un pays, c'est le cyberespace. L'argent, qui est une pure notion, peut maintenant être dissimulé en un lieu invisible : dans l'environnement électronique. Bientôt, si ce n'est pas déjà le cas, les gens pourront effectuer leurs transactions bancaires grâce à un satellite géostationnaire en orbite dans l'espace, à l'abri de toute loi, ou ils pourront peut-être choisir de faire des affaires dans un pays où les lois sont plus clémentes à l'égard des riches.

Dans *Père riche, père pauvre*, j'ai écrit que les entreprises sont devenues populaires au début de l'ère industrielle, juste après la

découverte par Christophe Colomb d'un nouveau monde rempli de richesses. Chaque fois qu'un riche envoyait un navire sur l'océan, il courait un risque, car si le navire ne revenait pas, il se trouvait endetté envers les familles des marins disparus. C'est alors que les riches ont créé des entreprises afin de se protéger légalement, et de limiter le risque de perte à la somme investie, et pas davantage.

Où que j'aille à travers le monde, les gens avec qui je fais affaire sont principalement des employés de leurs propres entreprises. En théorie, ils ne possèdent rien, et ils n'ont pas de réelle existence en tant que simples citoyens. Ils existent en tant que cadres de leurs riches entreprises, mais ils ne possèdent rien en tant que simples citoyens. Et où que j'aille à travers le monde, je rencontre des gens qui me disent : « Vous ne pouvez pas faire cela dans ce pays. C'est contraire à la loi. »

La plupart des gens ne se rendent pas compte que les lois de presque tous les pays occidentaux sont similaires. On peut y utiliser des mots différents pour décrire le même concept, mais en principe, les lois sont pratiquement identiques.

Si possible, je vous recommande d'envisager de devenir un employé de votre propre entreprise. C'est encore plus judicieux pour les T et les P dont les revenus sont élevés, même s'ils sont propriétaires de franchises ou œuvrent au sein d'une entreprise de marketing relationnel. Cherchez conseil auprès de conseillers financiers compétents. Ils pourront vous aider à choisir et à mettre en œuvre la structure la plus appropriée à votre situation personnelle.

Il y a deux types de lois

En surface, il semble qu'il y ait des lois pour les riches et des lois pour le commun des mortels. Mais en réalité, les lois sont les mêmes pour tous. La seule différence est que le riche les utilise à son avantage alors que le pauvre et la classe moyenne ne le font pas. C'est là que se situe la différence fondamentale.

Je vous suggère fortement de recourir aux services de conseillers avisés, de respecter les lois et de gagner beaucoup d'argent légalement. Vos

conseillers juridiques pourront sonner l'alarme dès qu'une loi sera sur le point d'être amendée. Et lorsque les lois changent, les richesses changent de main.

Deux choix

L'un des avantages de vivre dans une société libre est la liberté de faire des choix. À mon avis, deux grands choix s'offrent à nous : la voie de la sécurité et la voie de la liberté. Si vous choisissez la sécurité, vous paierez le prix fort sous forme d'impôts excessifs et de taux d'intérêt punitifs. Si vous optez pour la liberté, vous devrez apprendre à jouer le jeu en respectant ses règles. C'est à vous qu'appartient le choix du quadrant dans lequel vous désirez évoluer.

La première partie de cet ouvrage traite des caractéristiques du Quadrant du CASHFLOW, alors que la deuxième partie met l'accent sur la mentalité et l'attitude propres à ceux qui évoluent du côté droit, dans les quadrants P et I. Vous devez maintenant être en mesure de déterminer dans quel quadrant vous évoluez et de réfléchir à ce que vous voulez accomplir. Vous devriez également avoir une meilleure compréhension du processus mental et de la disposition d'esprit nécessaires pour évoluer du côté droit du Quadrant du CASHFLOW.

J'ai décrit jusqu'ici divers moyens de passer du côté gauche au côté droit du Quadrant du CASHFLOW. J'aimerais maintenant entrer un peu plus dans les détails. Dans la troisième et dernière partie de cet ouvrage, j'exposerai les sept étapes qui vous permettront de découvrir la voie rapide financière que je considère essentielle si vous voulez vous déplacer vers le côté droit, dans les quadrants P et I.

Bâtissez des entreprises et achetez de l'immobilier

En 1943, les États-Unis ont commencé à taxer tous les travailleurs américains par le biais de retenues à la source. En d'autres termes, le gouvernement se payait avant que les gens qui évoluaient dans le quadrant E ne soient payés. Tous ceux qui n'étaient que des E avaient peu

d'échappatoires. Cela voulait également dire qu'au lieu que seuls les riches soient taxés, comme il en était question dans le 16e amendement, tous les E et les T l'étaient également, qu'ils soient riches ou pauvres. De nos jours, le travailleur le moins payé en Amérique verse en impôts un pourcentage plus élevé de son revenu que le riche ou la classe moyenne.

En 1986, la loi sur la réforme fiscale est allée puiser dans les poches des professionnels bien rémunérés du quadrant T. Cette loi visait plus précisément les médecins, les avocats, les architectes, les dentistes, les ingénieurs et autres professionnels, et il leur devenait difficile, voire impossible, de bénéficier d'échappatoires fiscales comme le faisaient les P et les I.

Ces professionnels ont été contraints de mener leurs affaires par le biais d'entreprises de type S au lieu d'entreprises de type C, sans quoi ils s'exposaient à des pénalités fiscales. Le riche échappe à cette pénalité. Les revenus de ces professionnels bien nantis étaient alors soumis au taux d'imposition maximal des particuliers. Ils n'avaient plus droit aux déductions accordées aux entreprises de type C. Dans un même temps, la loi a été amendée de manière à forcer les entreprises de type S à adopter une date de clôture d'exercice précise. Cette mesure a encore une fois permis au gouvernement d'appliquer un taux d'imposition maximal.

Récemment, j'ai discuté de tous ces changements avec mon comptable, et il m'a dit que le plus grand choc que connaît le nouveau travailleur autonome survient à la fin de son premier exercice financier, lorsqu'il réalise que sa plus grande contribution à la caisse de l'État est une « taxe pour activité indépendante ». Elle est deux fois plus élevée que celle que doit verser un E, ou employé. Et elle est calculée sur son revenu avant toute déduction sur pièces ou exemption personnelle. Il est possible pour un travailleur autonome de ne déclarer aucun revenu imposable, mais il n'échappe pas à cette taxe pour activité indépendante. De leur côté, les entreprises ne paient pas cette taxe.

La loi sur la réforme fiscale de 1986 a également forcé les E et les T d'Amérique à se retirer du marché immobilier pour investir dans des valeurs mobilières détenues en portefeuille, telles que les actions et les fonds mutuels. Quand la période des rationalisations a débuté, des millions de gens ont commencé à ressentir de l'insécurité non seulement à l'égard

de leur emploi, mais également de leur régime de retraite, tout simplement parce qu'ils fondaient désormais leur bien-être financier futur sur des valeurs mobilières détenues en portefeuille, et assujetties aux fluctuations du marché.

La loi sur la réforme fiscale de 1986 semblait également viser la fermeture des petites banques communautaires américaines au profit des grandes banques nationales. Je soupçonne que cette initiative a été fondée sur le fait que les États-Unis étaient incapables de concurrencer les grandes banques allemandes et japonaises. Si telle était l'intention du gouvernement, cela a réussi. Aujourd'hui, en Amérique, les transactions bancaires ne sont fondées que sur les nombres, ce qui veut dire qu'il est désormais plus difficile pour certaines personnes d'obtenir un prêt hypothécaire. Elles ne font plus affaire avec le banquier d'une petite ville qui les connaît personnellement, mais avec un ordinateur central qui recrache leur nom si elles ne répondent pas à ses normes d'admissibilité impersonnelles.

Après l'adoption de la loi sur la réforme fiscale de 1986, le riche a continué à gagner plus d'argent, à travailler moins, à payer moins d'impôts, et à bénéficier d'une plus grande protection de ses actifs en utilisant la formule que père riche m'avait enseignée plusieurs années auparavant : « Érige une entreprise et achète des biens immobiliers. » L'idée était de gagner beaucoup d'argent par le biais d'une entreprise de type C, et d'en protéger le revenu grâce à l'immobilier, comme abri fiscal. Alors que des millions et des millions d'Américains travaillent, paient de plus en plus d'impôts, et versent ensuite des milliards de dollars chaque mois dans des fonds mutuels, le riche vend tranquillement les actions de son entreprise de type C, s'enrichit encore davantage, et investit ensuite des milliards de dollars dans l'immobilier. Une action d'une entreprise de type C permet à l'acheteur de partager le risque avec l'entreprise émettrice. Une action n'accorde pas à l'actionnaire les avantages que le fait de posséder une entreprise de type C et d'investir dans l'immobilier offrent.

Pourquoi père riche recommandait-il d'ériger une entreprise de type C, et d'investir ensuite dans l'immobilier ? Parce que les lois fiscales récompensent les gens qui agissent ainsi, mais c'est là un sujet qui dépasse la portée de ce livre. Rappelez-vous seulement les paroles de gens

immensément prospères, tel Ray Kroc, le fondateur de *McDonald's* : « Mon entreprise n'est pas fondée sur le hamburger. Elle est fondée sur l'immobilier. » Ou rappelez-vous les mots que père riche a martelé dans mon esprit : « Érige une entreprise et achète des biens immobiliers. »

En d'autres termes, il m'encourageait à chercher fortune du côté droit du Quadrant du CASHFLOW afin que je puisse tirer pleinement avantage des lois fiscales.

En 1990, le président George Bush père a haussé les impôts après avoir fait la promesse suivante : « Lisez sur mes lèvres. Il n'y aura pas de hausse d'impôts. » En 1992, le président Bill Clinton a promulgué la plus importante hausse d'impôts de l'histoire récente des États-Unis. Les augmentations d'impôts continuent encore en ce 21e siècle. De nouveau, elles affectent les E et les T, mais les P et les I sont, pour la plupart, épargnés.

Alors que nous avançons de plus en plus dans l'ère de l'information, nous avons tous besoin de continuer de rassembler des informations des différents quadrants. À l'ère de l'information, les informations de qualité constituent notre actif le plus important. Comme l'a dit un jour Erik Hoffer :

« À une époque de changements
Ceux qui apprennent héritent de la terre
Alors que ceux qui ont appris
Se trouvent merveilleusement équipés
Pour faire face à un monde
Qui n'existe déjà plus. »

N'oubliez pas

La situation financière de chacun est différente. C'est pourquoi je recommande toujours ce qui suit :

1. Cherchez à obtenir les meilleurs conseils professionnels et financiers que vous pourrez trouver. Par exemple, si une entreprise de type C est appropriée dans certains cas, ce n'est pas toujours la meilleure structure. Une entreprise de type S est

parfois appropriée même du côté droit du Quadrant du CASHFLOW.

2. Il existe des conseillers différents pour le riche, le pauvre et la classe moyenne, tout comme il existe des conseillers différents pour les gens qui évoluent du côté droit ou du côté gauche. De plus, suivez les conseils de gens qui se trouvent déjà dans le quadrant vers lequel vous vous dirigez.
3. Ne concluez jamais une transaction ou n'investissez jamais pour des raisons purement fiscales. Une déduction d'impôts constitue une prime pour avoir fait les choses à la manière du gouvernement. Cela doit rester une prime, et ne doit jamais être la raison.

   Si vous n'êtes pas un citoyen américain, ce conseil reste le même. Nos lois sont peut-être différentes, mais le principe qui consiste à obtenir des conseils judicieux reste le même. Les gens qui évoluent du côté droit du Quadrant du CASHFLOW se ressemblent, quel que soit leur pays d'origine.

TROISIÈME PARTIE
COMMENT DEVENIR UN P OU UN I PROSPÈRE ?

CHAPITRE10

Avancez à petits pas

Vous devez apprendre à marcher avant de pouvoir courir.

La plupart d'entre nous ont entendu le dicton suivant : « Un voyage de mille lieues commence toujours par un premier pas. » J'aimerais modifier quelque peu cet énoncé et dire : « Un voyage de mille lieues commence toujours par un petit pas. »

J'insiste sur cette reformulation parce que j'ai vu trop de gens tenter de « faire un bond en avant » au lieu d'avancer à petits pas. Nous avons tous vu des gens qui étaient en piètre condition physique décider soudainement de perdre 10 kilos pour se mettre en forme. Ils commencent avec un régime accéléré, fréquentent le gymnase deux heures par jour, puis ils vont courir une distance de 15 kilomètres. Cela dure environ une semaine. Ils perdent un peu de poids, par la suite la douleur, l'ennui et la faim l'emportent sur leur volonté et leur détermination. À la fin de la troisième semaine, les vieilles habitudes alimentaires, la sédentarité et la télévision ont repris leurs droits.

Au lieu de faire un grand bond en avant, je recommande plutôt très fortement de faire un tout petit pas en avant. La réussite financière à long terme ne se mesure pas à la longueur de vos enjambées, mais au nombre de pas, au nombre d'années d'efforts, et à la direction vers laquelle vous vous dirigez. En fait, c'est là la recette du succès ou de l'échec quoi que l'on entreprenne. Mais lorsqu'il est question d'argent, j'ai vu trop de gens, incluant moi-même, tenter d'en faire trop avec trop peu, et puis tout perdre et sombrer. Il est difficile de faire un petit pas en avant lorsqu'il vous faut d'abord une échelle pour vous extirper du trou financier dans lequel vous vous êtes enfoncé.

Comment mange-t-on un éléphant ?

Cette section de mon ouvrage traite des sept étapes qui vous guideront vers le côté droit du Quadrant du CASHFLOW. Grâce aux conseils de père riche, j'ai commencé à mettre en pratique ces sept étapes dès l'âge de neuf ans. Et je continuerai à les suivre tant et aussi longtemps que je vivrai.

Pour certaines personnes, ces sept étapes pourront vous paraître irréalisables, et elles le seront si vous tentez de les réaliser en une seule semaine. Veuillez donc commencer par avancer à petits pas.

Nous avons tous entendu dire que : « Paris ne s'est pas fait en un jour. » Mais le dicton que je me répète chaque fois que je me sens dépassé par tout ce qu'il me reste à apprendre est : « Comment mange-t-on un éléphant ? » Et la réponse est : « Une bouchée à la fois. » Et c'est ce que je vous recommande de faire si la tâche qui consiste à passer du côté gauche au côté droit du Quadrant du CASHFLOW vous semble trop gigantesque. Soyez indulgent avec vous-même et comprenez que cette transition est bien plus qu'un apprentissage mental, c'est aussi un apprentissage émotionnel.

Après avoir avancé à petits pas pendant une période de six à douze mois, vous serez prêt à marcher, puis à courir. Vous devez apprendre à marcher avant de pouvoir courir. C'est la voie que je recommande. Si vous ne l'empruntez pas, alors vous pouvez faire ce que font des millions de gens qui souhaitent devenir riches rapidement et aisément en achetant un billet de loterie. Qui sait ? Ce pourrait être votre jour de chance.

L'action vainc l'inaction

À mes yeux, c'est avant tout parce qu'ils ont peur de faire des erreurs que les E et les T ont de la difficulté à devenir des P et des I. Ils disent souvent : « J'ai peur d'échouer, ou bien j'ai besoin de plus d'information, ou pouvez-vous me recommander un autre livre ? » Leur peur et le doute les retiennent prisonniers de leur quadrant. J'espère qu'en lisant chaque étape et qu'en complétant les gestes concrets qui apparaissent à la fin de chaque étape dans la section *Passez à l'action,* vous continuerez de vous déplacer vers le côté droit, des quadrants P et I. Le simple fait d'accomplir

ces sept étapes vous ouvrira de nouveaux mondes de possibilités et de changements. Continuez ensuite à faire de petits pas.

Le slogan de Nike : « Faites-le, un point c'est tout », l'exprime très clairement. Malheureusement, nos écoles disent également : « Ne faites pas d'erreurs ». Des millions de personnes très instruites qui souhaitent passer à l'action restent paralysées par la crainte émotionnelle de se tromper. L'une des leçons les plus importantes que j'ai apprises en tant que pédagogue est que le véritable apprentissage est une combinaison d'acquisitions mentales, émotionnelles et physiques. Voilà pourquoi l'action vainc l'inaction. Si vous passez à l'action et que vous faites une erreur, vous aurez au moins appris quelque chose, que ce soit mentalement, émotivement, ou physiquement.

En effet, la personne qui cherche continuellement la « bonne » réponse est souvent atteinte de la maladie connue sous le nom de « paralysie de l'analyse », une maladie dont semblent souffrir bon nombre de personnes très instruites. Ultimement, c'est en faisant des erreurs que l'on apprend. Nous apprenons à marcher et à conduire une bicyclette en tombant, puis en nous relevant. Les gens qui hésitent à passer à l'action parce qu'ils craignent de se tromper sont peut-être mentalement intelligents, mais ils sont également handicapés, émotivement et physiquement parlant.

Une étude portant sur les riches et les pauvres a été menée il y a plusieurs années à l'échelle mondiale. On cherchait à découvrir comment des gens nés dans la pauvreté devenaient éventuellement prospères. On a découvert que ces gens, indépendamment de l'endroit où ils vivaient, possédaient trois qualités :

1. Ils adoptaient une vision et un plan à long terme.
2. Ils croyaient en une récompense future.
3. Ils tiraient parti du pouvoir des intérêts composés.

Cette étude a démontré que ces gens pensaient et planifiaient à long terme, sachant qu'ils finiraient par atteindre la réussite financière en s'accrochant à leur rêve ou à leur vision. Ils étaient prêts à faire des sacrifices à court terme afin de s'assurer le succès à long terme, ce qui est la base d'une récompense future.

Albert Einstein était ébahi devant le pouvoir des intérêts composés de l'argent. Il considérait cela comme l'une des inventions humaines les plus stupéfiantes.

Cette étude a porté un peu plus loin cette notion d'intérêts composés, et elle a découvert que les connaissances et l'apprentissage ont profité de chaque petit pas cumulé au fil des ans. Les gens qui n'avaient fait aucun pas ne possédaient pas l'atout que représente une accumulation de connaissances et d'expériences que confèrent les intérêts composés.

L'étude a également permis de découvrir comment des gens prospères peuvent sombrer dans la pauvreté. Il existe de nombreuses familles riches qui ont presque tout perdu au bout de seulement trois générations. Il n'est pas surprenant de constater que les chercheurs ont relevé chez ces personnes les points communs suivants :

1. Ils avaient une vision à court terme.
2. Ils désiraient une récompense instantanée.
3. Ils abusaient du pouvoir des intérêts composés.

De nos jours, je frustre bien des gens qui me demandent comment ils peuvent faire plus d'argent immédiatement. Ils n'aiment pas cette notion de vision à long terme. Un grand nombre d'entre eux cherchent désespérément des solutions à court terme parce qu'ils sont aux prises, aujourd'hui même, avec des problèmes financiers, causés par des dettes de consommation et une absence d'investissements, attribuables à leur désir effréné d'obtenir une récompense instantanée. Ils vivent selon le concept suivant : « Mangeons, buvons, et profitons de la vie. » C'est là abuser du pouvoir de la capitalisation, car cela conduit à un endettement à long terme, et non à la prospérité à long terme.

Ils veulent une réponse rapide et que je leur dise quoi faire pour acquérir une grande richesse. Mais ils ont besoin de comprendre ce qu'ils doivent d'abord devenir. En d'autres termes, trop de gens sont obsédés par cette philosophie de vie qui consiste à s'enrichir rapidement. Je leur souhaite bonne chance parce qu'ils en auront beaucoup besoin.

Un tuyau sûr

La majorité d'entre nous ont déjà entendu dire que les gens qui mettent leurs objectifs par écrit ont plus de chances de les atteindre. J'ai participé à plusieurs séminaires et séances de formation sur la fixation d'objectifs, et j'ai appris un concept auquel j'ai réfléchi à plusieurs reprises au fil des années. Bien qu'il soit formidable d'avoir de grands rêves et des souhaits à long terme, les atteindre est un processus composé de plusieurs petits pas. Au lieu d'essayer d'être super-performant, soyez sous-performant. Contentez-vous de petits pas, car chacun d'eux vous rapproche de vos grands rêves et objectifs.

Même aujourd'hui, je trouve que j'accomplis davantage de choses en me montrant sous-performant, au lieu de me tuer à la tâche en tentant d'être super-performant. Un exemple de ma façon de me montrer sous-performant est de me fixer un objectif écrit d'écouter deux CD par semaine. Il m'arrive d'écouter le même CD à deux reprises ou plus quand il me plaît, mais cela compte quand même pour mon objectif hebdomadaire.

Kim et moi avons également mis par écrit notre intention d'assister à au moins deux séminaires par année sur des sujets relatifs à la propriété d'entreprises et à l'investissement, selon les quadrants P et I. Nous prenons des vacances avec des gens qui sont experts dans des disciplines propres aux quadrants P et I. Nous apprenons également beaucoup en nous amusant, en nous reposant et en allant dîner au restaurant. Nous atteignons davantage d'objectifs avec beaucoup moins de stress. Ce sont là des façons de se montrer sous-performant et de continuer tout de même à progresser vers la concrétisation de grands rêves audacieux.

La clé pour faire n'importe quel investissement est de se fixer un grand objectif et de s'en rapprocher systématiquement, en faisant d'abord des petits pas, et en augmentant ensuite graduellement la grosseur de vos investissements, à mesure que vos connaissances et votre expérience s'accroîtront. Vous voudrez aller au-delà de votre zone de confort, mais graduellement.

C'est ainsi que Kim et moi avons agi. Il n'y a pas de mal à avoir de plus petits objectifs qui mènent au but ultime de la liberté financière. La même chose s'applique quand il s'agit d'obtenir une bonne forme physique. Je m'entraîne avec un entraîneur personnel très exigeant qui m'incite à

atteindre de petits objectifs sur une base quotidienne ou hebdomadaire. Ils augmentent en intensité à mesure que mes habiletés s'améliorent, et tout cela me conduit vers l'atteinte de mon grand but.

Par conséquent, caressez de grands rêves audacieux, puis montrezvous sous-performant un petit peu chaque jour. Je vous recommande de vous fixer des objectifs quotidiens atteignables qui, une fois atteints, vous fourniront un renforcement positif pour vous aider à demeurer sur la voie du grand objectif qui consiste à vous déplacer du côté gauche du Quadrant du CASHFLOW vers le côté droit.

Si vous voulez devenir riche, vous devez changer vos règles

On a souvent relevé la phrase suivante dans mes propos : « Les règles ont changé. » Lorsque les gens entendent ces mots, ils hochent la tête en guise d'approbation et disent : « Oui. Les règles ont changé. Plus rien n'est pareil. » Ils poursuivent ensuite leurs mêmes activités comme si de rien n'était.

Les états financiers de l'ère industrielle

Lorsque je donne des cours sur la façon de mettre de l'ordre dans sa vie financière, je commence par demander aux participants de rédiger leurs états financiers personnels. Cela devient souvent une expérience qui change toute une vie. À bien des égards, les états financiers ressemblent à des rayons X. L'un comme l'autre révèlent ce que nous sommes incapables de voir à l'œil nu. Une fois que les participants ont rédigé leurs états financiers, il est facile de voir qui est atteint d'un cancer financier et qui est financièrement sain. Généralement, ceux qui souffrent d'un cancer financier vivent toujours selon des concepts propres à l'ère industrielle.

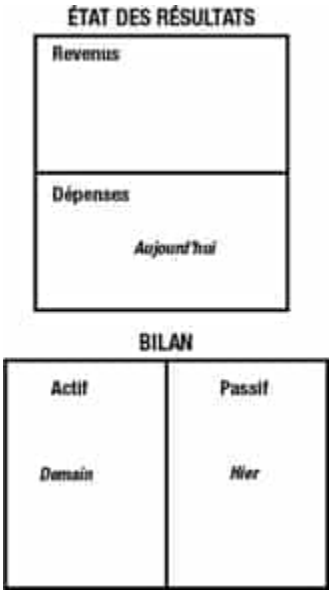
Pourquoi est-ce que je dis cela ? Parce qu'à l'ère industrielle, les gens n'avaient pas besoin de penser au lendemain. Si vous travailliez dur, votre employeur et le gouvernement prenaient soin de tous vos lendemains. Voilà pourquoi un si grand nombre de mes amis et des membres de ma

famille m'ont toujours dit de décrocher un emploi avec le gouvernement ou de m'assurer d'obtenir un emploi avec un excellent régime de retraite. Ce sont là des conseils basés sur des règles qui prévalaient à l'ère industrielle, et que j'appelle la mentalité individualiste du « tout m'est dû ».

Même si les règles ont changé, de nombreuses personnes n'ont pas modifié les règles qui sous-tendent la gestion de leurs finances. Elles continuent à dépenser comme s'il était inutile de planifier leur avenir. Lorsque je lis les états financiers d'un individu, il m'est facile de voir à quoi ressemblera l'avenir de cette personne.

À quoi donc ressemble votre avenir ?

Voici simplement ce que je recherche lorsque j'examine les états financiers personnels d'un individu.



Les gens qui n'ont pas d'actifs qui génèrent de marge brute d'autofinancement ont vraisemblablement des lendemains remplis de stress et de tracas. Ces gens sans actifs travaillent habituellement dur en échange d'un chèque de paie qui leur sert à payer leurs factures. À l'examen de la colonne des dépenses de la majorité des gens, on constate que les deux dépenses mensuelles les plus importantes sont l'impôt et le

remboursement de la dette relative à des éléments de passif à long terme. On peut l'illustrer ainsi :

En d'autres termes, le gouvernement et la banque sont payés avant qu'eux ne le soient. Les gens qui n'exercent aucun contrôle sur leur marge brute d'autofinancement n'ont généralement pas d'avenir financier et sont rapidement confrontés à de graves difficultés financières.

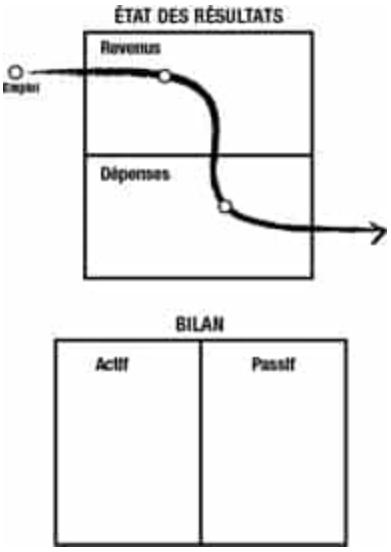
Pourquoi ? Parce qu'un individu qui n'évolue que dans le quadrant E a peu de protection lorsqu'il s'agit d'impôts et de dettes. Même le T peut faire quelque chose pour contrer ces deux cancers financiers.

Si cela vous paraît insensé, je vous suggère de lire ou de relire *Père riche, père pauvre*. Cela devrait vous aider à mieux comprendre ce concept et les quelques chapitres qui suivent.

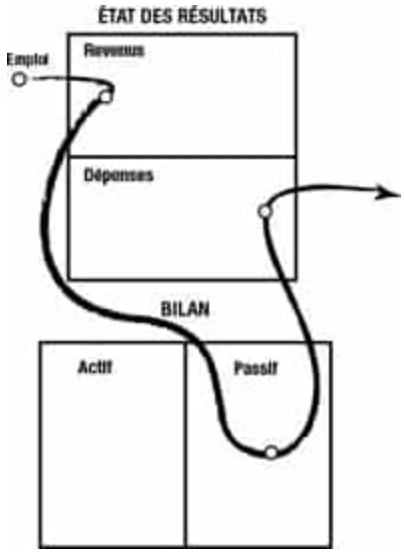
Trois schémas de marge brute d'autofinancement

Comme je l'ai mentionné dans *Père riche, Père pauvre*, il y a trois schémas de base en ce qui a trait à la marge brute d'autofinancement : un pour le riche, un pour le pauvre, et un pour la classe moyenne.

Voici le schéma de la marge brute d'autofinancement du pauvre :



Et voici le schéma de la marge brute d'autofinancement de la classe moyenne :



Cette marge brute d'autofinancement est considérée comme typique et intelligente par notre société. Après tout, les gens qui affichent ce schéma ont probablement des bons emplois bien rémunérés, de belles maisons, des voitures et des cartes de crédit. C'est la raison pour laquelle père riche parlait de « rêve de la classe moyenne ».

Lorsque des adultes jouent à mon jeu éducatif, CASHFLOW, ils s'adonnent généralement à un combat mental. Pourquoi ? Parce qu'ils se trouvent confrontés au monde de l'éducation financière, ce qui signifie

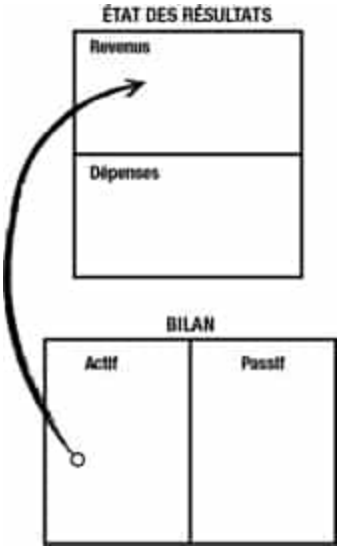
comprendre les nombres et les mots propres à l'argent. Le jeu dure plusieurs heures, non pas parce qu'il n'a pas de fin, mais parce que les joueurs font l'apprentissage d'une nouvelle discipline. C'est comme s'ils apprenaient une langue étrangère. Mais heureusement, cette éducation financière peut se faire rapidement, et le jeu se déroule alors plus rapidement. Plus les participants jouent à ce jeu, plus ils deviennent adroits et rapides – et ils s'amusent dans le processus.

Un autre phénomène se produit également. Parce qu'ils deviennent financièrement éduqués, bon nombre d'entre eux commencent à se rendre compte qu'ils vivent une crise financière personnelle, même s'ils semblent nantis aux yeux de la société. Voyez-vous, le schéma de la marge brute d'autofinancement de la classe moyenne était pratique courante à l'ère industrielle, mais il pourrait se révéler désastreux à l'ère de l'information.

Après avoir bien appris et compris les règles du jeu CASHFLOW, de nombreuses personnes commencent à chercher de nouvelles réponses. Jouer à ce jeu est l'étincelle qui déclenche le branle-bas de combat en ce qui a trait à leur santé financière, tout comme un léger infarctus sonne l'alarme du point de vue de la condition physique.

Après avoir joué plusieurs fois à CASHFLOW, certains commencent à penser davantage comme les riches.

Voici le schéma de la marge brute d'autofinancement des riches :



C’est le schème de pensée que père riche voulait nous inculquer à son fils et à moi lorsque nous étions enfants. C’est pour cette raison qu’il confisquait nos chèques de paie et qu’il nous refusait toute augmentation. Il ne voulait pas que nous développions une dépendance envers un emploi bien rémunéré. Il voulait que nous développions un schème de pensée uniquement axé sur les actifs et le revenu sous forme de gains en capital, de dividendes, de revenus de location, de revenus résiduels et de redevances.

Pour qui veut réussir à l’ère de l’information, il est clair que plus il développera rapidement son intelligence financière et son intelligente émotionnelle, plus il trouvera rapidement la sécurité financière et la liberté financière. Dans un monde où la sécurité d’emploi n’est plus une garantie, ce schéma de la marge brute d’autofinancement me paraît beaucoup plus sensé. Et pour s’inscrire dans ce schéma, un individu doit voir le monde à partir des quadrants P et I, et non uniquement à partir des quadrants E et T.

Ce sont là des états financiers que je considère propres à l’ère de l’information, car les revenus sont strictement générés à partir d’information, et non de dur labeur. À l’ère de l’information, la notion de dur labeur n’est plus celle qu’elle était à l’ère agraire et à l’ère industrielle. À l’ère de l’information, les gens qui travaillent physiquement le plus dur seront les moins payés. Cela est déjà vrai aujourd’hui et l’histoire nous montre qu’il en a toujours été ainsi.

Toutefois, lorsque les gens disent aujourd’hui : « Ne travaillez pas dur, travaillez intelligemment », ils ne parlent pas de travailler intelligemment dans les quadrants E et T, mais plutôt dans les quadrants P et I. C’est là la mentalité propre à l’ère de l’information et c’est pourquoi l’intelligence financière et l’intelligence émotionnelle sont aujourd’hui primordiales et le seront encore demain.

Alors quelle est la solution ?

Évidemment, je vous répondrai d’apprendre à penser comme le riche. En d’autres termes, je vous conseillerai de penser et de voir le monde à partir des quadrants P et I. Toutefois, ce n’est pas aussi simple que de

retourner à l'école et de suivre quelques cours. La réussite dans les quadrants P et I exige intelligence financière, intelligence des systèmes et intelligence émotionnelle. Et cela ne s'apprend pas à l'école.

Il est difficile d'acquérir ces intelligences parce que la majorité des adultes sont « programmés » à un mode de vie consistant à « travailler dur et à dépenser ». Quand ils se sentent financièrement anxieux, ils s'empressent de travailler et ils travaillent dur. Ils rentrent à la maison et entendent parler des fluctuations du marché boursier. Leur anxiété augmente, et pour la faire taire, ils envisagent l'achat d'une nouvelle maison ou d'une nouvelle voiture, ou ils vont jouer au golf. Le problème est que leur anxiété est toujours au rendez-vous le lundi matin suivant

C *omment commencer à penser comme une personne riche ?*

Les gens me demandent souvent ce qu'il faut faire pour penser comme une personne riche. Je leur recommande toujours de commencer sur une petite échelle et de chercher à s'instruire, plutôt que partir en courant et se jeter dans l'investissement. À ceux qui envisagent sérieusement d'apprendre et de réapprendre à penser comme une personne riche, je recommande mon jeu éducatif CASHFLOW.

J'ai créé ce jeu pour enseigner l'intelligence financière. Il procure aux gens l'apprentissage mental, physique et émotionnel nécessaire pour adopter graduellement la mentalité propre à la personne riche. Il leur enseigne à penser à ce que père riche considérait comme important, qui n'est pas un chèque de paie ou une grande maison, mais l'accumulation des actifs productifs de liquidités.

C'est la marge brute d'autofinancement, et non l'argent, qui fait disparaître l'anxiété

Les problèmes financiers et la pauvreté sont une source d'anxiété bien réelle. Ce sont des boucles mentales et émotionnelles qui emprisonnent les

gens dans ce que j'appelle le « Rat Race ». À moins que les crochets mentaux et émotionnels ne soient désamorcés, le schéma reste intact.

J'ai travaillé avec un banquier afin de l'aider à régler ses problèmes financiers. Toutefois, je ne suis certainement pas un thérapeute, mais j'ai eu moi-même à me défaire d'habitudes financières inculquées par ma famille.

Ce banquier avait un bon niveau de vie, mais les difficultés financières étaient son lot quotidien. Il avait une famille extraordinaire, trois automobiles, une grande maison et une maison de campagne. Aux yeux du monde, il semblait être un banquier prospère. Pourtant, lorsque j'ai étudié son bilan financier, j'ai découvert qu'il souffrait d'un cancer financier qui atteindrait la phase terminale quelques années plus tard s'il ne modifiait pas sa façon de procéder.

La première fois que son épouse et lui ont joué à CASHFLOW, il s'est démené et a donné des signes d'impatience en perdant pratiquement tout contrôle. Son esprit vagabondait et il semblait incapable de saisir le but du jeu. Quatre heures plus tard, il se trouvait toujours dans une impasse. Tous les autres joueurs avaient terminé, mais il était toujours aux prises avec le « Rat Race ».

Alors que nous rangions le jeu, je lui ai demandé ce qui n'allait pas. Il s'est contenté de répondre que le jeu était trop difficile, trop lent et trop ennuyeux. Je lui ai donc rappelé ce que j'avais dit avant le début de la partie : les jeux reflètent le comportement. En d'autres termes, un jeu est comme un miroir qui vous permet de vous examiner.

Mes paroles l'ont mis en colère. J'ai donc fait marche arrière et je lui ai demandé s'il avait toujours l'intention de mettre de l'ordre dans sa vie financière. Il m'a répondu par l'affirmative et je l'ai donc invité, avec son épouse qui adorait le jeu, à jouer une autre partie avec un groupe d'investisseurs à qui j'offrais de l'encadrement.

Une semaine plus tard, il s'est joint à nous sans grand enthousiasme. Mais cette fois, quelques lumières se sont allumées dans son esprit. Pour lui, le volet comptabilité était facile et il était naturellement méthodique avec les nombres, ce qui est important pour apprécier le jeu à sa juste valeur. De plus, il commençait à comprendre le monde des affaires et de

l'investissement. Il pouvait finalement « voir » avec son esprit le schéma de sa propre vie et ce qui causait ses soucis financiers. Encore une fois, il n'a pas réussi à terminer la partie en quatre heures, mais il commençait à apprendre. En nous quittant, c'est lui-même qui s'est réinvité.

À notre troisième rencontre, il était un homme nouveau. Il contrôlait le jeu, sa comptabilité et ses investissements. Sa confiance est montée en flèche et cette fois il a réussi à sortir du « Rat Race » et à s'engager sur la « voie rapide ». Et avant de partir, il a acheté un jeu et a dit : « Je vais l'enseigner à mes enfants. »

À notre quatrième rencontre, il m'a dit que ses dépenses personnelles étaient à la baisse, qu'il s'efforçait de modifier ses habitudes d'achat, qu'il était plus prudent avec ses cartes de crédit, qu'il s'intéressait maintenant activement à l'apprentissage des méthodes d'investissement et qu'il désirait accroître ses actifs. Son esprit s'était engagé sur la voie qui ferait de lui un penseur de l'ère de l'information.

À notre cinquième rencontre, il a acheté CASHFLOW 202, la version avancée destinée aux gens qui maîtrisent le jeu original, CASHFLOW 101. Il était maintenant impatient de jouer le jeu rapide et risqué que jouent les véritables P et I. Mais le principal était qu'il avait pris le contrôle de sa destinée financière. Cet homme était complètement différent de celui qui m'avait demandé de simplifier CASHFLOW la première fois qu'il y avait joué. Quelques semaines plus tard, au lieu de souhaiter que les choses soient plus faciles, il cherchait activement de plus gros défis à relever et il était optimiste en ce qui avait trait à son avenir financier.

Il s'était rééduqué non pas seulement mentalement, mais aussi sur le plan émotionnel, grâce au pouvoir d'un processus d'apprentissage répétitif fourni par un jeu. À mon avis, les jeux sont de puissants outils d'enseignement, car ils incitent les joueurs à s'engager totalement dans le processus d'apprentissage, tout en s'amusant. Le jeu sollicite le joueur mentalement, émotionnellement et physiquement.

LES SEPT ÉTAPES D'UNE PROGRESSION FINANCIÈRE RAPIDE

CHAPITRE 11

PREMIÈRE ÉTAPE :

Il est temps de vous occuper de vos propres affaires

Nous avons été programmés à nous occuper des affaires des autres, et à ignorer les nôtres.

Avez-vous travaillé dur et enrichi tout le monde ? Tôt dans la vie, la plupart des gens sont programmés pour s'occuper des affaires des autres et les enrichir. Cela commence très innocemment avec des conseils tels que :

- « Va à l'école et obtiens de bonnes notes afin de te trouver un emploi sûr et stable assorti d'un bon salaire et d'excellents avantages sociaux. »
- « Travaille dur de manière à pouvoir acheter la maison de tes rêves. Après tout, ta maison est un actif et c'est ton investissement le plus important. »
- « Il est bon d'avoir une hypothèque élevée, car le gouvernement accorde une réduction d'impôts sur le paiement des intérêts. »
- « Achetez maintenant, payez plus tard. » « Facilités de paiement. » « Entrez et économisez. »

Les gens qui suivent aveuglément ces conseils deviennent souvent :

1. Des employés, enrichissant leurs patrons et les propriétaires d'entreprises.
2. Des débiteurs, enrichissant les banques et les bailleurs de fonds.
3. Des contribuables, enrichissant le gouvernement.
4. Des consommateurs, enrichissant un grand nombre d'entreprises.

Au lieu de chercher leur propre « voie rapide financière », ils aident les autres à trouver la leur. Au lieu de s'occuper de leurs propres affaires, ils passent toute leur vie à s'occuper de celles des autres.

En examinant cet état financier, vous pouvez aisément voir comment ils ont été programmés dès leur plus jeune âge à s'occuper des affaires des autres, et à ignorer les leurs.

Passez à l'action

Pour bien des gens, le portrait obtenu de leurs états financiers n'est pas reluisant, tout simplement parce que ces individus ont été mal dirigés et programmés à s'occuper des affaires des autres au lieu de s'occuper de leurs propres affaires. Pour changer tout cela, je suggère les mesures suivantes :

1. **Dressez vos états financiers personnels.**

Afin d'être en mesure d'aller là où vous désirez aller, vous devez d'abord savoir où vous vous situez maintenant. C'est la première étape pour prendre le contrôle de votre vie et passer davantage de temps à vous occuper de vos propres affaires. Je vous propose d'utiliser à cet effet le formulaire qui suit et qui fait partie du jeu CASHFLOW [1] .

2. **Fixez-vous des objectifs financiers.**

   Fixez-vous un objectif à long terme, c'est-à-dire là où vous désirez être dans 5 ans, et un objectif à plus court terme, c'est-à-dire là où vous désirez être dans 12 mois. Fixez-vous des objectifs réalistes et réalisables.

   A. Mes objectifs financiers pour les 5 prochaines années sont :

   1) Je veux augmenter ma marge brute d'autofinancement (c'est-à-dire des revenus sans exploitation active – des revenus qui ne sont pas le fruit de mon travail) de mes actifs à_____ $ par mois.

   2) Je veux augmenter le rendement de mes instruments de placement suivants (par exemple l'immobilier, les actions, les entreprises, les biens et services marchands et les déplacer dans la colonne de l'actif, à _____$ par mois.

   B. Mon objectif pour la prochaine année est :

   1) Je veux réduire mes dettes de _____$.

   2) Je veux augmenter ma marge brute d'autofinancement à _____ $ par mois.

   C. En utilisant mes objectifs de 5 ans, je vais compléter de nouveau mes états financiers pour montrer de quoi ils auront l'air dans 5 ans à partir d'aujourd'hui.

Maintenant que vous avez fait le point sur votre situation financière actuelle et que vous vous êtes fixé des objectifs, vous devez exercer un contrôle sur votre marge brute d'autofinancement afin d'atteindre ces objectifs.

Profession **Joueur**

Objectif: Sortir du «Rat Race», de la «foire d'empoigne» et s'engager sur la «voie rapide» en générant des revenus sans exploitation active supérieurs à vos dépenses totales

ÉTAT DES RÉSULTATS

Revenus

Salaire:
Intérêts/Dividendes:
Immobilier/Entreprise

Dépenses

Impôts:
Paiement hypothèque:
Prêt études:
Prêt automobile:
Cartes de crédit:
Dettes de consommation
Autres dépenses:
Dépenses des enfants:
Prêt bancaire:

Vérificateur:

La personne qui se trouve à votre droite

Revenus sans exploitation active = _____ $
Marge brute d'autofinancement (intérêts + dividendes + immobilier + entreprise)

Revenu total: _____ $

Nombre d'enfants: _____
(Commencez la partie avec 0 enfant)

Dépenses par enfant: _____

Dépenses totales: _____ $

Marge brute d'autofinancement mensuelle: _____ $
(Salaire)
(Chèque de paie)

Total des dépenses: _____ $

BILAN

Actif:	**Passif**
Économies:	Hypothèque résidentielle:
Actions/fonds mutuels/CD Nombre d'actions: Coût par action:	Prêt études:
	Prêt automobile:
	Cartes de crédit:
	Dettes de consommation:
Immobilier/Entreprises Paiement initial: Coût:	Immobilier/Entreprise
	Obligation découlant d'une hypothèque
	Passif (entreprise):
Paiement initial: Coût:	
	Prêt bancaire:

© 1996-2011 CASHFLOW ®Technologies, Inc. Tous droits réservés. Les jeux CASHFLOW sont couverts par un ou plusieurs des brevets américains suivants : 5082,879; 6032,957 et 6,106,300. Rich Dad® CASHFLOW® Inc. Investing 101 sont des marques déposées de CASHFLOW Technologies, Inc.

1. N. de l'Éd. : Ne tenez naturellement pas compte des directives ayant trait aux autres joueurs si vous n'êtes pas en train de jouer au jeu CASHFLOW.

CHAPITRE 12

DEUXIÈME ÉTAPE :

Prenez le contrôle de votre marge brute d'autofinancement

Les gens qui ne contrôlent pas leur marge brute d'autofinancement travaillent pour ceux qui peuvent le faire.

De nombreuses personnes croient que le simple fait de gagner davantage d'argent réglera leurs problèmes financiers, mais dans la majorité des cas, cela ne fait que les accentuer.

La principale raison pourquoi les gens ont des soucis financiers est qu'ils n'ont jamais appris à gérer leur marge brute d'autofinancement. Ils ont appris à lire, à écrire, à conduire une automobile et à nager, mais on ne leur a jamais enseigné à gérer leur marge brute d'autofinancement. Et n'ayant pas bénéficié de cet apprentissage, ils éprouvent des problèmes financiers et ils travaillent d'arrache-pied en croyant qu'un apport d'argent supplémentaire représente une solution.

Comme père riche le disait : « Davantage d'argent ne résoudra pas le problème si ce problème est attribuable à une mauvaise gestion de la marge brute d'autofinancement. »

L'habileté la plus importante

Après votre engagement à vous occuper de vos propres affaires, l'étape suivante en tant que PDG de votre vie consiste à prendre le contrôle de votre marge brute d'autofinancement. Si vous ne le faites pas, gagner davantage d'argent ne vous rendra pas riche, en fait, une plus grande quantité d'argent appauvrit la majorité des gens, car ils s'endettent encore plus profondément avec chaque augmentation de salaire.

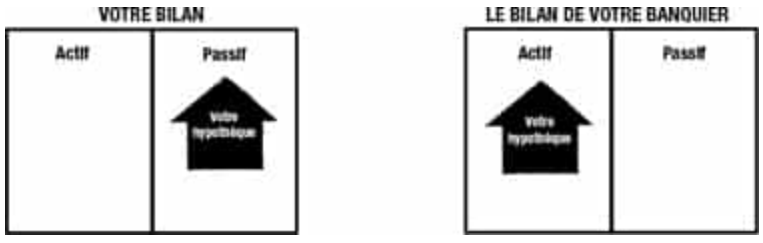
Qui est plus intelligent – vous ou votre banquier ?

La plupart des gens ne dressent pas d'états financiers personnels. Ils tentent tout au moins de faire le solde de leur chéquier chaque mois. Alors, félicitez-vous, vous avez une longueur d'avance sur la majorité de vos collègues si vous avez dressé vos états financiers et si vous vous êtes fixé des buts. En tant que PDG de votre vie, vous pouvez apprendre à devenir plus intelligent que la plupart des gens, et même plus intelligent que votre banquier.

La majorité des gens diront qu'il est illégal de tenir « deux séries de livres comptables ». Et cela est vrai dans certains cas. Toutefois, dans les faits, si vous comprenez réellement le monde de la finance, il doit toujours y avoir deux séries de livres. Une fois que vous aurez compris cela, vous serez aussi intelligent, sinon plus, que votre banquier. Voici maintenant un exemple de « deux séries de livres comptables » légaux : les vôtres et ceux de votre banquier.

En tant que PDG de votre vie, n'oubliez jamais ces mots et ces schémas simples dessinés par père riche, qui disait souvent : « Chacun de tes éléments de passif est l'actif de quelqu'un d'autre . »

Et il traçait ce simple schéma :



En tant que PDG de votre vie, vous devez toujours vous rappeler que chacun de vos éléments de passif, que chacune de vos dettes, est l'actif de quelqu'un d'autre. Voilà ce que sont réellement les « deux séries de livres comptables ». Pour chaque élément de passif, par exemple une hypothèque, un prêt bancaire, un prêt étudiant ou des dettes de crédit, vous devenez l'employé des gens qui vous prêtent cet argent. Vous travaillez dur pour enrichir quelqu'un d'autre.

Bonnes dettes et mauvaises dettes

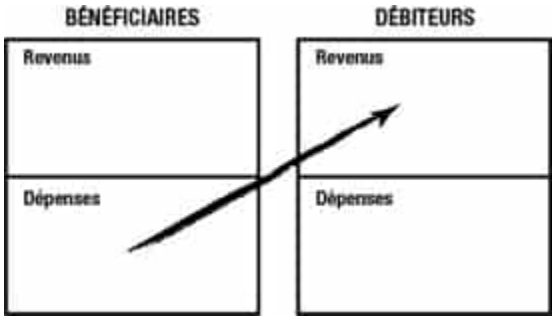
Père riche m'a souvent mis en garde à l'égard des « bonnes dettes et des mauvaises dettes ». Il disait souvent : « Chaque fois que tu dois de l'argent à quelqu'un, tu te trouves à l'emploi de son argent. Si tu contractes un prêt étalé sur une période de 30 ans, tu seras un employé pendant 30 ans, et tu ne recevras pas de montre en or lorsque tu auras remboursé ta dette. »

Père riche empruntait de l'argent, mais il faisait de son mieux pour ne pas être celui qui remboursait. Il nous expliquait à son fils et à moi que les bonnes dettes étaient des dettes que quelqu'un d'autre remboursait à notre place, et que les mauvaises dettes étaient celles que l'on remboursait soi-même à la sueur de son front. C'est la raison pourquoi il adorait les propriétés à revenus. Il m'encourageait à acheter ce type de propriétés, car « la banque t'accorde le prêt, mais ce sont tes locataires qui le remboursent ».

Revenus et dépenses

Non seulement les deux séries de livres comptables s'appliquentils à l'actif et au passif, mais ils s'appliquent également aux revenus et aux dépenses. La leçon verbale la plus complète que m'ait donnée père riche est la suivante : « Il doit y avoir un élément de passif pour pratiquement chaque actif, mais ils n'apparaissent pas dans les mêmes états financiers. Il doit également y avoir un revenu pour chaque dépense, et encore une fois, ils n'apparaissent pas dans les mêmes états financiers. »

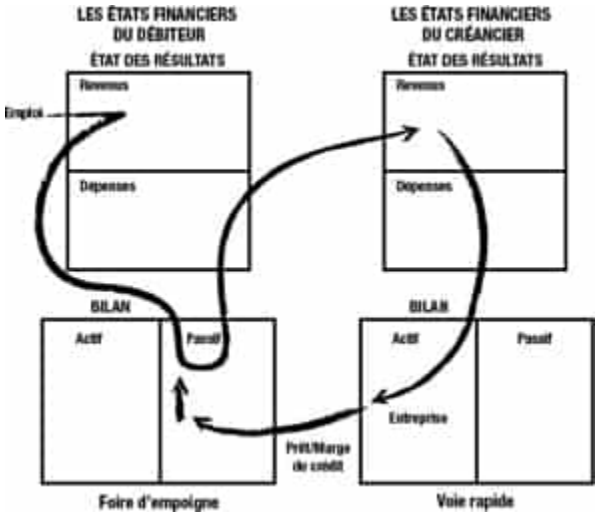
Ce simple schéma illustre clairement cette leçon :



La voie rapide financière et la foire d'empoigne ou le « Rat Race »

On peut utiliser le concept de « deux séries de livres comptables » pour illustrer la « voie rapide » et la « foire d'empoigne ». Il y a différents types de voies rapides financières. Le schéma de la page suivante (voir schéma n^{o} 1) en montre l'un des plus courants. C'est la voie qui relie le créancier et le débiteur.

Le schéma est simplifié à l'extrême, mais si vous prenez le temps de l'étudier, votre esprit commencera à percevoir ce que la plupart des gens sont incapables de voir et vous verrez la relation qui existe entre les riches et les pauvres, entre les nantis et les non nantis, entre les créanciers et les débiteurs, et entre les créateurs d'emploi et les chercheurs d'emploi.



Le créancier dira : « Puisque votre crédit est bon, nous aimerions vous offrir de consolider votre prêt. » Ou : « Aimeriez-vous bénéficier d'une

marge de crédit juste au cas où vous auriez besoin d'argent supplémentaire ? »

Connaissez-vous la différence ?

Le flux de l'argent entre les deux séries de livres comptables est ce que père riche appelait la « voie rapide financière ». Mais c'est aussi la « foire d'empoigne financière ». L'une n'existe pas sans l'autre. Par conséquent, il doit y avoir un minimum de deux états financiers. Mais la question est : laquelle est la vôtre ? Et laquelle voulez-vous avoir ?

C'est la raison pourquoi père riche me disait constamment : « Gagner davantage d'argent ne résoudra pas ton problème si c'est ta marge brute d'autofinancement qui cause le problème », et « Les gens qui connaissent le pouvoir des nombres ont une longueur d'avance sur ceux qui ne le connaissent pas. »

Voilà pourquoi la deuxième étape qui mène à la voie rapide s'intitule : « Prenez le contrôle de votre marge brute d'autofinancement ».

Vous devez prendre le temps de vous asseoir et de dresser un plan afin de maîtriser vos habitudes d'achat. Réduisez vos dettes et vos éléments de passif. Vivez selon vos moyens avant de tenter d'accroître ces moyens.

Passez à l'action

1. **Révisez les états financiers que vous avez dressés à la première étape.**
2. **Déterminez dans quel quadrant vous générez actuellement vos revenus _____.**
3. **Déterminez dans quel quadrant vous souhaitez générer la majeure partie de vos revenus dans 5 ans _____.**
4. **Commencez à élaborer un plan de gestion de votre marge brute d'autofinancement :**

    A. Payez-vous en premier.

Mettez de côté un pourcentage donné de votre salaire ou de tout paiement provenant d'autres sources. Déposez cet argent dans un compte d'épargne placement. Et ne retirez PAS cet argent de ce compte tant que vous n'êtes pas prêt à l'investir.

Félicitations ! Vous venez de commencer à gérer votre marge brute d'autofinancement.

B. Mettez l'accent sur la réduction de vos dettes personnelles.

Voici quelques conseils simples et prêts à utiliser pour réduire et éliminer vos dettes personnelles.

Conseil n° 1

Si vous avez des cartes de crédit dont le solde est impayé, disciplinezvous à en utiliser seulement une ou deux. Et si vous vous servez de ces dernières, remboursez ces achats chaque mois. Ne contractez plus de dettes à long terme.

Conseil n° 2

Augmentez vos revenus de 150 $ à 200 $ par mois. Cela devrait être relativement facile maintenant que vous connaissez mieux l'a b c du domaine financier. Si vous ne réussissez pas à générer une somme supplémentaire de 150 $ à 200 $ par mois, alors vos chances d'atteindre la liberté financière pourraient n'être qu'un château en Espagne.

Conseil n° 3

Appliquez cette somme supplémentaire de 150 $ à 200 $ au paiement de SEULEMENT l'une de vos cartes de crédit. Vous acquitterez maintenant le paiement minimal exigé PLUS 150 $-200 $.

Ne payez que le montant minimal exigé de l'autre carte de crédit. Souvent, les gens essaient de verser chaque mois un montant légèrement

supérieur au paiement minimal exigé sur toutes leurs cartes de crédit, mais étrangement, ils n'arrivent jamais à se libérer totalement de leurs dettes.

Conseil n° 4

Une fois que vous avez entièrement acquitté le solde de votre première carte de crédit, consacrez maintenant le montant total que vous versiez chaque mois à votre deuxième carte de crédit. Ainsi, vous acquittez maintenant le paiement minimal exigé PLUS le montant total que vous versiez auparavant sur la première carte de crédit.

Continuez de cette façon avec toutes vos cartes de crédit et toutes vos autres dettes de consommation. Chaque fois que vous vous débarrassez d'une dette, appliquez le montant total que vous versiez au paiement minimal exigé de la dette suivante. Et à mesure que vous vous débarrassez de vos dettes, le montant mensuel que vous verserez pour rembourser la dette suivante augmentera.

Conseil n° 5

Lorsque toutes vos dettes de crédit et de consommation seront acquittées, poursuivez le même processus avec le remboursement de votre prêt auto et de votre hypothèque. En suivant ce simple processus, vous serez étonné de constater à quel point vous serez rapidement libéré de toutes vos dettes. La plupart des gens peuvent y arriver dans un délai de 5 à 7 ans.

Conseil n° 6

Maintenant que vous n'avez plus de dettes, prenez le montant que vous acquittiez chaque mois au remboursement de votre dernière dette et investissez-le. Commencez à vous bâtir des actifs.

Ce n'est pas plus compliqué que ça.

Note : Kim et moi expliquons le processus qui consiste à réduire et à éliminer vos mauvaises dettes dans notre programme audio : Comment nous avons éliminé nos mauvaises dettes (offert en anglais seulement).

CHAPITRE 13

TROISIÈME ÉTAPE :

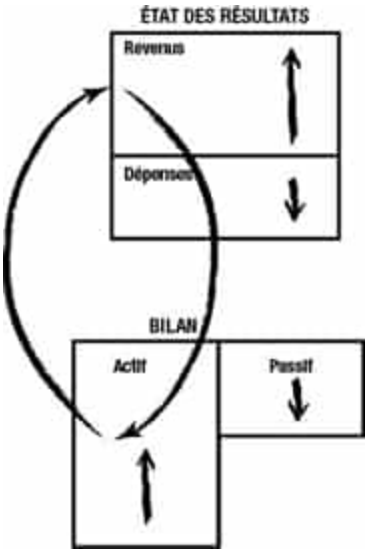
Faites la distinction entre risque et risqué

Les affaires et les investissements ne sont pas risqués, mais le manque de connaissances est risqué.

Qu'est-ce qu'une bonne gestion de la marge brute d'autofinancement ?

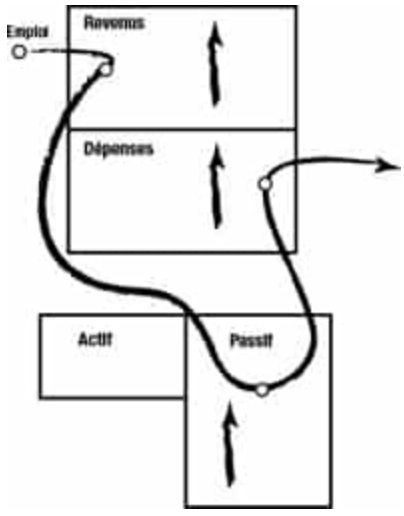
Pour bien gérer sa marge brute d'autofinancement, il faut d'abord faire la distinction entre un actif et un élément de passif et il ne s'agit pas de la définition que vous en donne votre banquier.

Le schéma suivant dresse le portrait d'un individu de 45 ans qui a bien géré sa marge brute d'autofinancement.



J'utilise ici l'âge de 45 ans parce qu'il se situe à mi-chemin entre l'âge de 25 ans, alors que la majorité des gens entrent sur le marché du travail, et l'âge de 65 ans, alors que la majorité des gens prennent leur retraite. À l'âge de 45 ans, s'il a bien géré sa marge brute d'autofinancement, la colonne de l'actif de cet individu devrait être plus longue que la colonne du passif.

C'est là le portrait financier de quelqu'un qui prend des risques, mais des risques non « risqués ». Cet individu fait également partie des 10 % supérieurs de la population. Mais s'il faisait comme les autres 90 % de la population, c'est-à-dire s'il gérait mal sa marge brute d'autofinancement et était incapable de faire la distinction entre un actif et un élément de passif, son portrait financier à l'âge de 45 ans ressemblerait à celui-ci :



C’est là le portrait financier de gens qui disent souvent : « Investir est risqué ». Pour eux, cet énoncé est vrai, mais non pas parce qu’investir est risqué. C’est leur manque de formation et de connaissances en matière d’investissement qui représente des risques.

L’a b c du domaine financier

Dans *Père riche, Père pauvre*, j’ai expliqué comment père riche a exigé que j’apprenne l’a b c du domaine financier.

Cette connaissance ne consiste pas simplement à examiner les nombres avec les yeux, mais aussi à former son esprit à indiquer dans quel sens va le flux de l’argent. Père riche disait souvent : « Tout est dans le flux de l’argent. »

L’intelligence financière

Père riche définissait l’« intelligence financière » de diverses manières dont l’une était « l’habileté à convertir l’argent ou le travail en actifs qui généraient une marge brute d’autofinancement ». Mais sa définition favorite restait : « Qui est le plus intelligent ! Toi ou ton argent ? »

Pour père riche, passer sa vie à travailler dur pour gagner de l’argent uniquement pour le voir filer aussitôt n’était pas le signe d’une grande intelligence. À cet égard, vous voudrez peut-être réviser les schémas propres au pauvre, à la classe moyenne et au riche tels que je les ai exposés au chapitre 10. Vous vous rappellerez ainsi qu’une personne riche concentre ses efforts sur l’acquisition d’actifs, et non sur le dur labeur.

À cause de leur intelligence financière déficiente, un grand nombre de gens instruits se mettront dans des situations de risque financier très élevé. Père riche appelait cela « la ligne rouge financière », voulant dire par là que les revenus et les dépenses étaient pratiquement équivalents chaque mois. Ce sont là des gens qui s’accrochent à la sécurité financière, qui sont incapables de changer lorsque l’économie évolue, et dont la santé est souvent minée par le stress et l’inquiétude. Et ce sont souvent ces gens-là qui disent : « Les affaires et les investissements sont risqués. »

À mon avis, les affaires et les investissements ne sont pas risqués, mais le manque de connaissances est risqué. De la même manière, être mal informé est risqué et dépendre d'un « emploi sûr et stable » est le plus grand risque qu'un individu puisse courir. Acheter un actif n'est pas risqué. Acheter des éléments de passif que l'on vous a présentés comme des actifs est risqué. S'occuper de ses propres affaires n'est pas risqué. S'occuper des affaires des autres et les payer en premier est risqué.

Donc, la troisième étape consiste à faire la distinction entre risque et risqué.

Passez à l'action

1. **Définissez le risque dans vos propres mots.**
   A. Dépendre d'un chèque de paie est-il risqué pour vous ?
   B. Devoir rembourser une dette chaque mois est-il risqué pour vous ?
   C. Posséder un actif qui génère une marge brute d'autofinancement chaque mois est-ce risqué pour vous ?
   D. Consacrer du temps à apprendre l'a b c du domaine financier est-ce risqué pour vous ?
   E. Consacrer du temps à comprendre les divers types d'investissements est-ce risqué pour vous ?
2. **Chaque semaine, consacrez cinq heures de votre temps à l'une ou l'autre des activités suivantes :**
   A. Lire les pages financières de votre journal et du *Wall Street Journal*.
   B. Écouter les nouvelles financières à la télévision ou à la radio.
   C. Écouter des DVD ou des CD éducatifs portant sur l'investissement et le monde de la finance.
   D. Lire des sites Web financiers, des magazines et des bulletins spécialisés.

E. Jouer au jeu CASHFLOW et rendez-vous dans un club CASHFLOW régional.

F. Assister à des séminaires éducatifs sur l'investissement et l'éducation financière.

G. Envisager l'embauche d'un coach pour vous aider à passer au travers du processus qui consiste à devenir libre financièrement.

CHAPITRE 14

QUATRIÈME ÉTAPE :

Déterminez quel type d'investisseur vous voulez devenir

Commencez sur une petite échelle, et apprenez à régler des problèmes.

Vous êtes-vous déjà demandé pourquoi certains investisseurs gagnent plus d'argent en prenant beaucoup moins de risques que d'autres ?

La plupart des gens ont des soucis financiers parce qu'ils évitent les problèmes financiers. L'un des plus grands secrets que père riche m'a confiés est : « Si tu veux devenir très prospère rapidement, ensevelis-toi sous de graves problèmes financiers. »

Dans la première partie de cet ouvrage, j'ai décrit les cinq catégories d'investisseurs. J'aimerais ici ajouter une distinction qui les répartit en trois groupes :

- Groupe A : Les investisseurs qui cherchent les problèmes.
- Groupe B : Les investisseurs qui cherchent des réponses.
- Groupe C : Les investisseurs qui cherchent un expert pour qu'il leur dise quoi faire.

Les investisseurs du groupe C

Les investisseurs du groupe C sont peu instruits sur le plan financier et cherchent des gens qui leur diront dans quoi investir. Les gens des quadrants E et T ont été forcés d'entrer dans le jeu de l'investissement à cause des changements concernant les plans de retraite. Ils ont peu d'intérêt à investir dans leur éducation afin de devenir de meilleurs investisseurs. Ils ne connaissent rien, ce qui signifie qu'ils doivent se fier aux conseils de soi-disant experts.

Quelles sont les chances qu'un investisseur du groupe C devienne riche ? Presque autant que de gagner à la loterie.

Les investisseurs du groupe B

Les investisseurs du groupe B cherchent des réponses. Ils posent souvent des questions telles que :

- « Dans quel domaine me recommandez-vous d'investir ? »
- « Croyez-vous que je devrais acheter des biens immobiliers ? »
- « Quelles actions seraient bonnes pour moi ? »
- « J'ai parlé à mon frère et il me recommande de diversifier mes investissements. Qu'en pensez-vous ? »
- « Mes parents m'ont fait cadeau de quelques actions. Devrais-je les vendre ? »

Les investisseurs du groupe B devraient interroger plusieurs conseillers fiscaux, des avocats, des agents de change et des courtiers immobiliers, les choisir avec soin et commencer à mettre en pratique leurs conseils. Ils devraient chercher des conseillers qui pratiquent ce qu'ils prêchent, et fuir rapidement ceux qui vendent des conseils d'investissement, et deviennent riches en ne comptant que sur des honoraires et des commissions. Les investisseurs du groupe B devraient rechercher des conseillers d'investissement qui gagnent leur argent en investissant dans les mêmes investissements qu'ils vendent.

J'ai souvent remarqué que des E et des T très bien rémunérés entrent dans cette catégorie d'investisseurs du groupe B parce qu'ils ont peu de temps à consacrer à la recherche d'occasions d'investir. Étant donné qu'ils

sont trop occupés, ils consacrent peu de temps pour apprendre comment les choses se passent du côté droit du Quadrant du CASHFLOW. Par conséquent, ils cherchent des réponses auprès des autres au lieu d'acquérir des connaissances par eux-mêmes. Ils font donc souvent ce que les investisseurs du groupe A appellent « investir au détail », c'est-à-dire qu'ils achètent des « forfaits » préparés à l'intention des masses.

Les investisseurs du groupe A

Les investisseurs du groupe A cherchent les problèmes. Ils sont en fait à l'affût des problèmes causés par ceux qui éprouvent des difficultés financières. Les investisseurs qui sont dotés d'une habileté particulière pour résoudre les problèmes s'attendent à un taux de rendement de 25 % jusqu'à l'infini. Ce sont de véritables investisseurs de type 5 et leurs assises financières sont solides. Ils possèdent les habiletés nécessaires pour réussir en tant que propriétaires d'entreprises ou investisseurs, et ils les mettent à profit pour résoudre les problèmes générés par ceux à qui ces habiletés font défaut.

Par exemple, lorsque j'ai commencé à investir avec seulement 18 000 $, je ne cherchais que de petits condominiums et de petites propriétés frappés de saisie immobilière, dont les problèmes avaient été créés par des investisseurs qui avaient mal géré leur marge brute d'autofinancement et qui s'étaient retrouvés à court d'argent.

Quelques années plus tard, j'étais encore à la recherche de problèmes, mais les nombres étaient devenus beaucoup plus importants. Il y a trois ans, j'ai travaillé à l'acquisition d'une compagnie minière péruvienne de 30 millions de dollars. Le problème et les nombres étaient beaucoup plus imposants, mais le processus était le même.

Comment s'engager plus rapidement sur la voie rapide

Si vous commencez sur une petite échelle à apprendre à régler des problèmes, la maîtrise de cet art vous permettra éventuellement de

connaître une grande prospérité.

À ceux qui souhaitent acquérir des actifs plus rapidement, je répète encore une fois qu'il est important d'acquérir d'abord les habiletés propres aux P et I. Je leur recommande de commencer par apprendre à ériger une entreprise, car en plus de procurer une expérience d'une valeur inestimable, la propriété d'entreprise permet d'améliorer ses habiletés personnelles, procure une marge brute d'autofinancement afin de mieux faire face aux fluctuations du marché, et laisse à l'individu du temps libre. C'est la marge brute d'autofinancement générée par mon entreprise qui m'a donné le temps libre nécessaire pour me mettre à la recherche de problèmes financiers à résoudre.

Peut-on appartenir aux trois groupes d'investisseurs ?

En réalité, mes activités me font évoluer dans les trois groupes d'investisseurs. Je suis un investisseur du groupe C, lorsqu'il s'agit d'acheter des fonds mutuels ou des actions. Lorsqu'on me demande : « Quels fonds mutuels recommandez-vous ? » ou « Quelles actions achetez-vous ? » Je réponds : « Je n'en sais rien. »

En tant qu'investisseur du groupe B, je cherche des réponses professionnelles à mes problèmes financiers. Je cherche des réponses auprès de conseillers, y compris de stratèges en gestion du patrimoine et des richesses, de planificateurs financiers, d'agents de change, de banquiers et de courtiers immobiliers. S'ils sont compétents, ces professionnels constituent une source inestimable d'informations que je n'ai pas le temps d'acquérir personnellement. Ils sont également plus près du marché et ils sont, je crois, plus au fait des amendements législatifs et de l'évolution de l'économie.

Les conseils de mon conseiller financier sont précieux tout simplement parce qu'il connaît les fiducies, le droit successoral et les assurances beaucoup plus que je les connaîtrai jamais. Tout le monde devrait avoir un plan, et c'est pourquoi il existe des planificateurs financiers. Investir est bien plus que le simple fait d'acheter et de vendre.

Je confie également mon argent à d'autres investisseurs pour qu'ils le placent pour moi. Autrement dit, je connais d'autres investisseurs de type 4 et de type 5 qui cherchent des partenaires pour leurs investissements. Je les connais personnellement et je leur fais confiance. S'ils choisissent d'investir dans un secteur qui m'est totalement inconnu, comme celui des habitations à loyer modique ou des grands immeubles de bureaux, je pourrai décider de leur confier mon argent étant donné leurs compétences et leurs connaissances.

Pourquoi ne faut-il pas tarder ?

L'une des raisons pour lesquelles je recommande aux gens de trouver promptement leur voie rapide financière et de s'attaquer sérieusement à l'idée de s'enrichir est que, en Amérique et presque partout dans le monde, il existe deux séries de règles : l'une pour le riche et l'autre pour le reste de la population. Un grand nombre de lois ne servent pas ceux qui sont aux prises avec la foire d'empoigne [1] . Dans le monde des affaires et de l'investissement, le monde qui m'est le plus familier, je trouve qu'il est scandaleux que les gens de la classe moyenne soient à peine informés de l'usage que l'on fait des impôts qu'ils paient. Bien que les dollars prélevés en impôts soient consacrés à de nombreuses causes louables, ce sont les riches qui profitent d'un grand nombre des plus importantes déductions fiscales et des mesures incitatives. Et la classe moyenne en paie le prix.

Par exemple, l'insuffisance d'habitations à loyer modique constitue un problème de taille en Amérique et c'est une question épineuse pour les politiciens. Pour aider à résoudre ce problème, les États et le gouvernement fédéral offrent des crédits d'impôts substantiels, des déductions fiscales et des logements subventionnés aux promoteurs et aux constructeurs d'habitations à loyer modique. Il suffit à ces derniers de connaître les lois pour s'enrichir aux dépens des contribuables.

Pourquoi cela est-il injuste ?

Donc, non seulement la majorité des gens qui évoluent du côté gauche du Quadrant du CASHFLOW paient-ils plus d'impôts, mais ils ne sont pas

en mesure d'investir dans des instruments de placement qui leur procureraient des déductions fiscales. Et cela pourrait expliquer pourquoi l'on dit que « c'est le riche qui s'enrichit ».

Je sais que cela est injuste, et je connais chaque côté de la médaille. J'ai rencontré des gens qui protestent et qui écrivent des lettres à l'éditeur en chef de leur journal ou d'autres qui tentent de changer le système en se lançant en politique. Mais je dis qu'il est beaucoup plus facile de tout simplement s'occuper de ses propres affaires, de prendre le contrôle de sa marge brute d'autofinancement, de trouver la voie rapide et de devenir riche. Je soutiens qu'il est plus facile de se changer soi-même que de changer le système politique.

Les problèmes mènent aux occasions

Il y a de nombreuses années, père riche m'encourageait à développer mes habiletés en tant que propriétaire d'entreprise et d'investisseur et à m'exercer à résoudre des problèmes.

C'est tout ce que j'ai fait pendant longtemps. J'ai résolu des problèmes commerciaux et des problèmes d'investissement. Certaines personnes préfèrent appeler cela des défis, mais je préfère parler de problèmes, car en général, c'est ce dont il s'agit.

Je crois que les gens préfèrent le mot « défi » à « problème » parce qu'ils estiment que l'un est plus positif que l'autre. Mais je crois aussi que le mot « problème » a une connotation positive parce que je sais que derrière tout problème se cache une « occasion », et que les occasions sont ce que recherchent tous les véritables investisseurs. Et chaque problème qui se présente, que j'arrive ou non à le résoudre, m'apprend quelque chose, de nouvelles informations en matière de finance, de marketing, de gestion du personnel ou de questions juridiques. Je fais souvent la rencontre de nouvelles personnes qui se révèlent des atouts inestimables dans d'autres projets. Beaucoup deviennent des amis pour la vie, ce qui est une gratification sans prix.

Engagez-vous sur la voie rapide

Donc, à ceux d'entre vous qui souhaitez trouver cette voie rapide et vous y engager, je recommande de :

1. Vous occuper de vos propres affaires.
2. Prendre le contrôle de votre marge d'autofinancement.
3. Faire la distinction entre risque et risqué.
4. Faire la distinction entre les groupes d'investisseurs A, B et C.

Pour rouler sur la voie rapide financière, devenez un expert dans la résolution d'un certain type de problèmes. Ne diversifiez pas, comme on le conseille aux investisseurs qui n'appartiennent qu'au groupe B. Devenez un expert dans la résolution d'un certain type de problèmes, et les gens se tourneront vers vous pour que vous investissiez leur argent. Et si vous êtes bon et digne de confiance, vous vous engagerez plus vite sur la voie rapide financière.

Voici quelques exemples : Bill Gates est un expert lorsqu'il s'agit de résoudre des problèmes de marketing reliés à des logiciels. Donald Trump est un expert dans l'art de résoudre des problèmes reliés au marché immobilier. Warren Buffett est un expert lorsqu'il s'agit de résoudre des problèmes reliés aux affaires et au marché boursier, ce qui lui permet d'acheter des actions avantageuses et de se constituer un portefeuille intéressant. George Soros est un expert pour solutionner des problèmes reliés à la volatilité des marchés. C'est ce qui fait de lui un excellent gestionnaire de fonds de placement spéculatifs. Rupert Murdoch est un expert lorsqu'il s'agit de résoudre des problèmes de réseaux globaux de télévision.

Kim et moi sommes des investisseurs du groupe A et nous nous débrouillons très bien lorsqu'il s'agit de résoudre des problèmes reliés à des immeubles d'habitation. Ils nous rapportent un flux généreux de revenus stables sans exploitation active. Si nous choisissions d'investir dans des secteurs autres que les logements multifamiliaux, nous deviendrions des investisseurs du groupe B, ce qui signifie que nous confierions notre argent à des gens dont le savoir-faire est reconnu dans leur domaine, qui excellent et qui mettent en pratique ce qu'ils prêchent.

J'ai un objectif bien précis, et c'est de m'« occuper de mes propres affaires ». Bien que Kim et moi travaillions auprès d'organismes de

bienfaisance et que nous aidions les autres, nous ne perdons jamais de vue l'importance de nous occuper de nos propres affaires et de continuellement augmenter le nombre de nos actifs.

Donc, pour devenir riche rapidement, attelez-vous à acquérir les habiletés que tout propriétaire d'entreprise ou investisseur doit posséder, et cherchez à résoudre de plus gros problèmes parce que sous chacun d'eux se cache une grande occasion. C'est la raison pourquoi je vous recommande de devenir un P avant de devenir un I. Si vous passez maître dans l'art de résoudre des problèmes commerciaux, votre marge brute d'autofinancement affichera un surplus et votre connaissance des affaires fera de vous un investisseur beaucoup plus avisé. Je l'ai déjà dit plusieurs fois, mais je crois qu'il vaut la peine de le dire encore : bon nombre de gens font une incursion dans le quadrant I en nourrissant l'espoir que l'investissement résoudra leurs soucis financiers. Ce n'est généralement pas le cas. Leurs investissements ne font qu'accentuer leurs problèmes financiers s'ils ne sont pas déjà propriétaires d'entreprises bien établies.

Les problèmes financiers ne sont pas une rareté. En fait, il y en a certainement un qui vous attend au détour, et qui ne demande qu'à être résolu.

Passez à l'action

1. **Apprenez à connaître le monde de l'investissement.**

   Encore une fois, je vous recommande de devenir compétent en tant qu'investisseur de type 4 avant de tenter d'évoluer en tant qu'investisseur de type 5. Commencez sur une petite échelle et acquerrez toujours plus de connaissances.

   Chaque semaine, adonnez-vous à au moins deux des activités suivantes :

   A. Assistez à des séminaires sur la planification financière. (J'attribue une grande part de ma réussite aux cours de courtier immobilier que j'ai suivis dans ma jeunesse et qui m'ont coûté 385 $. Cela m'a rapporté des millions au fil des

ans parce que je suis passé à l'action, que j'ai pris des mesures concrètes).

B. Soyez à l'affût des pancartes « À vendre » dans votre quartier. Faites 3 ou 4 appels par semaine et demandez au courtier de vous parler de la propriété en question. Posez-lui des questions telles que : S'agit-il d'un placement immobilier ? Cette propriété est-elle louée ? Quel est le montant du loyer actuel ? Quel est le taux d'inoccupation ? Quel est le montant du loyer moyen dans ce secteur ? À combien s'élèvent les frais d'entretien ? Y a-t-il des frais d'entretien différés ? Le propriétaire fera-t-il office de société de financement ? Quel est le plan de financement ?

   Exercez-vous à calculer l'évolution mensuelle de l'encaisse pour chaque propriété et révisez-la avec le courtier afin de vous assurer de n'avoir rien oublié. Chaque propriété constitue un système d'affaires et doit être traitée comme une entité propre.

C. Rencontrez plusieurs agents de change et prenez bonne note des entreprises dont ils vous recommandent d'acheter les actions. Faites des recherches sur ces entreprises, envisagez d'ouvrir un compte de négociation de valeurs mobilières et effectuez de petits investissements.

D. Inscrivez-vous à des bulletins spécialisés en investissement et étudiez-les.

E. Continuez de lire et d'assister à des séminaires, écoutez des émissions télévisées spécialisées et jouez au jeu éducatif CASHFLOW.

2. Apprenez à connaître le monde des affaires.

A. Rencontrez plusieurs courtiers en immeubles commerciaux afin de vous renseigner sur les entreprises qui sont à vendre dans votre secteur. Le simple fait de poser des questions et d'écouter est une source de terminologie tout à fait étonnante.

B. Assistez à un séminaire sur le marketing relationnel pour en apprendre davantage sur ce concept. (Je vous recommande de

faire des recherches sur au moins trois entreprises de ce type).

C. Assistez à des congrès ou à des expositions commerciales dans votre région afin de voir quelles franchises ou quels systèmes d'affaires sont disponibles.

D. Abonnez-vous à des journaux d'affaires, à des magazines spécialisés et à d'autres sortes de produits de communications.

---

1. N. de la T. : Dans le sens ici d'une mêlée, d'un affrontement d'intérêts et de spéculations malhonnêtes.

CHAPITRE 15

CINQUIÈME ÉTAPE :

Cherchez des mentors

Un mentor est quelqu'un qui vous indique ce qui est important et ce qui ne l'est pas.

Qui peut vous guider vers des endroits où vous n'êtes encore jamais allé ?

Un mentor est quelqu'un qui vous indique ce qui est important et ce qui ne l'est pas.

L*es mentors nous disent ce qui est important*

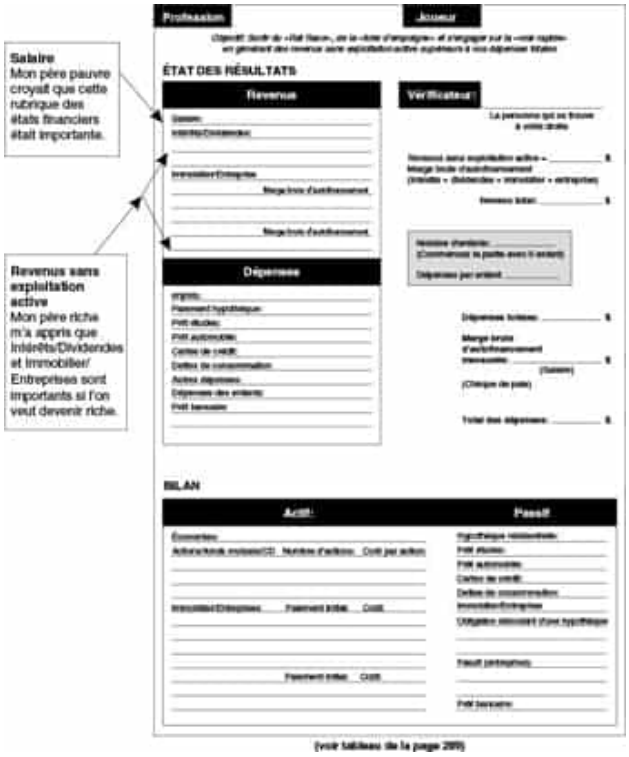
Ce qui suit est la feuille de marquage des résultats de mon jeu éducatif CASHFLOW. Il a été conçu pour jouer un rôle de mentor, car il forme les gens à penser comme père riche le faisait et il attire l'attention sur ce qu'il estimait important du point de vue financier.

Mon père très instruit, mais pauvre croyait qu'il était important d'avoir un bon emploi bien rémunéré et d'avoir acheté la maison de ses rêves. Il croyait également en l'importance de payer ses factures en premier et de vivre en dessous de ses moyens.

Père riche m'a enseigné à me concentrer sur les revenus sans exploitation active et à consacrer mon temps à acquérir des actifs qui me procureraient ce type de revenus et des revenus résiduels à long terme. Vivre en-dessous de ses moyens était tout simplement inconcevable pour lui. Il nous a souvent dit, à son fils et à moi : « Au lieu de vivre au-dessous de vos moyens, efforcez-vous d'accroître vos moyens. »

Pour ce faire, il nous recommandait de nous concentrer sur l'accroissement de la colonne de l'actif et sur l'augmentation des revenus sans exploitation active générés par le gain en capital, les dividendes, les revenus résiduels d'entreprises, les revenus locatifs, et les redevances.

Mes deux pères ont été pour moi d'importants mentors. Si j'ai choisi de suivre les conseils financiers de père riche, cela n'atténue en rien l'influence que mon père pauvre mais très instruit a eue sur moi. Je ne serais pas l'homme que je suis aujourd'hui sans l'influence de ces deux hommes.



Des modèles de rôle à éviter

Tout comme il existe des mentors qui sont d'excellents modèles de rôle à imiter, il y a des gens qui sont des modèles de rôle à éviter. La plupart du temps, nous avons affaire à l'un comme à l'autre.

Par exemple, j'ai un ami qui a déjà gagné plus de 800 millions $. Aujourd'hui, il a fait faillite. Certains de mes amis m'ont demandé pourquoi je continuais de le fréquenter. La réponse à cette question est celle-ci : c'est un excellent modèle de rôle à imiter et un excellent modèle de rôle à éviter. Je peux apprendre de chacun de ses modèles. L'un m'enseigne ce que je dois faire tandis que l'autre me présente un exemple de ce que je ne dois pas faire.

DES MODÈLES DE RÔLE SPIRITUELS

Mes deux pères étaient des hommes spirituels, même s'ils avaient des points de vue différents lorsque l'argent et la spiritualité entraient en ligne de compte. Par exemple, ils interprétaient différemment le sens derrière : « L'amour de l'argent est la source de tout mal. »

Pour mon père très instruit, mais pauvre, cela voulait dire que tout désir de gagner davantage d'argent ou d'améliorer sa situation financière était mal.

D'un autre côté, père riche croyait que la tentation, l'appât du gain et l'ignorance financière étaient mal interprétés.

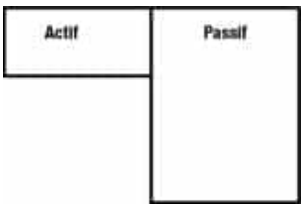
Autrement dit, père riche ne croyait pas que l'argent était mauvais en lui-même. Il croyait plutôt que de travailler toute sa vie et d'être l'esclave de l'argent était mal, et qu'être l'esclave de sa propre dette était mal.

Père riche avait le don de convertir l'enseignement religieux en leçons financières, et je veux partager l'une d'entre elles avec vous.

Le pouvoir de la tentation

Père riche était convaincu que les individus qui travaillaient dur, qui étaient criblés de dettes et qui vivaient au-dessus de leurs moyens étaient de piètres modèles de rôle pour leurs enfants, car ils avaient succombé à la tentation et à l'appât du gain.

Il dessinait alors souvent le schéma suivant et il disait : « Ne nous laissez pas succomber à la tentation », en pointant la colonne du passif :



Père riche croyait que de nombreux problèmes financiers étaient engendrés par le désir de posséder des objets de peu de valeur. Dès l'avènement des cartes de crédit, il avait prévu que des millions de personnes s'endetteraient et que ces dettes contrôleraient éventuellement leur vie. Des gens s'endettent démesurément pour des maisons, des meubles, des vêtements, des vacances et des voitures, car ils ne maîtrisent aucunement cette émotion humaine qu'est la « tentation ». De nos jours, les gens travaillent de plus en plus dur et achètent ce qu'ils croient être

des actifs, mais leurs habitudes d'achat ne leur permettront jamais d'acquérir de véritables actifs.

Il indiquait ensuite la colonne de l'actif qui suit et disait : « Mais délivrez-nous du mal. »

C'était sa façon de dire qu'avoir une vision à long terme (signe d'intelligence émotionnelle), de s'occuper de ses propres affaires et de garnir sa colonne d'actif prévient la dégradation de l'esprit qu'engendrent la tentation, l'ignorance financière et l'influence de piètres modèles de rôle.

Pour ceux d'entre vous qui cherchez une voie rapide financière qui vous soit propre, je ne peux que vous mettre en garde contre les gens qui gravitent autour de vous. Posez-vous la question suivante : *sont-ils de bons modèles de rôle* ? S'ils ne le sont pas, je vous suggère de chercher consciemment à passer davantage de temps auprès de gens qui cheminent dans la même direction que vous.

Si vous n'en trouvez pas durant les heures de travail, cherchez dans des clubs d'investissement, des groupes de marketing relationnel et d'autres associations professionnelles.

Trouvez quelqu'un qui est déjà passé par là

Choisissez judicieusement vos mentors. N'acceptez pas les conseils de n'importe qui. Si vous voulez aller quelque part, il vaut mieux trouver quelqu'un qui y est déjà allé.

Par exemple, si vous décidez de faire l'escalade du mont Everest l'an prochain, vous tenterez évidemment d'obtenir des conseils auprès d'un alpiniste qui l'a fait avant vous. Toutefois, lorsqu'il s'agit de gravir des montagnes financières, la majorité des gens cherchent de l'aide auprès de personnes qui sont elles-mêmes embourbées dans des problèmes financiers.

Mais trouver des mentors qui soient des P et des I n'est pas toujours facile. La plupart des gens qui agissent à titre de conseillers au sujet de ces quadrants, et en matière de finances, sont des gens qui proviennent du côté gauche du quadrant.

Père riche m'a encouragé à toujours avoir un conseiller professionnel de formation ou un mentor. Il ne cessait de répéter : « Les professionnels ont des conseillers. Les amateurs n'en ont pas. »

Par exemple, je joue au golf et je suis des cours, mais je n'ai pas de conseiller à plein temps. Et c'est probablement la raison pour laquelle je paie pour jouer au golf au lieu d'être payé pour le faire. Cependant, lorsqu'il s'agit d'affaires et d'investissements, j'ai des conseillers professionnels, et plusieurs par surcroît. Pourquoi ? Parce que je suis payé pour faire des affaires et pour investir.

Choisissez donc judicieusement vos mentors. C'est l'une des choses les plus importantes que vous puissiez faire.

Passez à l'action

1. **Cherchez des mentors.**

   Cherchez des individus qui évoluent dans le monde des affaires et de l'investissement.

   A. Cherchez des modèles de rôle. Apprenez auprès d'eux.

   B. Cherchez des « anti-modèles » de rôle. Apprenez auprès d'eux.

2. **Votre avenir dépend des gens que vous côtoyez. Mettez par écrit le nom des six personnes avec qui vous passez le plus de temps.** N'oubliez pas que le facteur d'admissibilité est la personne avec qui vous passez le plus de temps, et non la nature de votre relation. Tous vos enfants ne comptent que pour une personne. *Ne poursuivez pas votre lecture tant que vous n'aurez pas terminé de mettre par écrit ces six noms.*

   Il y a plusieurs années, j'ai assisté à un séminaire au cours duquel l'animateur a demandé aux participants de faire la même chose. J'ai noté mes six noms. Il nous a ensuite demandé de regarder les noms que nous venions d'écrire et il a annoncé : « C'est votre avenir que vous regardez. Les six personnes que vous côtoyez le plus sont votre avenir. »

   Les six personnes avec qui vous passez le plus de temps ne sont pas toujours nécessairement des amis personnels. Cela peut être des collègues, votre conjoint et vos enfants, des membres de votre communauté religieuse ou d'un organisme de charité ou d'autres groupes sociaux. Ma liste était composée de collègues, de collaborateurs et de joueurs de rugby. Et elle s'est avérée plutôt révélatrice lorsque j'ai

commencé à l'étudier d'un autre œil. Cela m'a permis de discerner des aspects de moi-même qui m'ont plu et d'autres qui m'ont déplu.

L'animateur nous a ensuite demandé de circuler dans la salle et de discuter avec les autres de nos listes respectives. Après quelques instants, la pertinence de l'exercice est devenue encore plus frappante. Plus je discutais de ma liste avec les autres participants, et plus je les écoutais, plus je me rendais compte qu'il me fallait y apporter certaines modifications. Cet exercice n'avait pas grand-chose à voir avec les gens que je côtoyais le plus souvent. Mais il avait tout à voir avec l'orientation que je donnais à ma vie et avec ce que je faisais de cette dernière.

Aujourd'hui, les gens avec qui je passe le plus de temps ont tous changé sauf un. Les cinq autres noms qui figuraient sur ma première liste sont encore des amis très chers, mais nous nous voyons rarement. Ce sont des gens extraordinaires et ils mènent une vie heureuse. Les modifications que j'ai apportées ne concernaient que moi-même. Je voulais modifier mon avenir. Et pour y réussir, je devais modifier mes pensées et, par conséquent, mon entourage immédiat.

3. **Maintenant que vous avez dressé votre liste de six noms, inscrivez vis-à-vis de chaque nom le quadrant dans lequel cette personne évolue. Est-elle un E, T, P ou I ?**

   Si elle est sans emploi ou retraitée, inscrivez le quadrant dans lequel elle a travaillé. Laissez cet espace en blanc si la personne est un jeune enfant ou un étudiant. *Rappel : le quadrant reflète la source d'où provient la majorité des revenus de cette personne.*

   Note : Vous pouvez inscrire plus d'un quadrant vis-à-vis d'un même nom. Par exemple, mon épouse, Kim, aurait un P et un I vis-à-vis de son nom, car elle tire ses revenus à part égale de ces deux quadrants.

   Donc, Kim arrive en tête sur ma liste, car c'est avec elle que je passe le plus de temps.

NOM	QUADRANT (S)
1. Kim	*P, I*
2.	
3.	
4.	
5.	

6.

4. **La prochaine étape consiste à déterminer à quel type d'investisseurs appartient chacune des personnes inscrites sur la liste.**

   Veuillez vous reporter au chapitre 5 et à la description des cinq catégories d'investisseurs. Kim est un investisseur de type 5. Si vous ne connaissez pas le type d'une personne, faites tout simplement de votre mieux et choisissez le quadrant qui vous semble le plus approprié.

   Votre liste sera donc complète quand les trois colonnes auront été remplies.

NOM	**QUADRANT**	**TYPE D'INVESTISSEUR**
1. *Kim Kiyosaki*	*P, 1*	*Catégorie 5*
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

   J'ai vu des gens réagir de diverses manières à propos de cet exercice. Certaines personnes se laissent réellement gagner par la colère. On m'a déjà dit : « Comment osez-vous me demander de catégoriser les gens de mon entourage ! » Donc, si cet exercice vous a troublé, je vous prie d'accepter mes excuses. Il n'a nullement été conçu dans cette optique. Il s'agit tout simplement d'un exercice ayant pour but de jeter un peu de lumière sur notre vie. Cela fonctionne pour certaines personnes, et pas pour d'autres.

   Lorsque j'ai fait cet exercice il y a quelque temps, je me suis rendu compte que je misais sur la sécurité et que je n'osais pas en faire davantage. Je n'étais pas heureux de ma situation et je blâmais les gens avec qui je travaillais pour le peu de progrès que je réalisais dans ma vie. Il y avait deux personnes en particulier avec qui je me disputais constamment, leur reprochant de mettre des bâtons dans les roues de notre entreprise. Je passais mes journées à chercher leurs erreurs, à

souligner leurs faiblesses et à leur reprocher les problèmes auxquels notre entreprise faisait face.

Après avoir terminé cet exercice, j'ai compris que les deux personnes sur qui je m'acharnais étaient très satisfaites de la vie qu'elles menaient. C'était moi qui voulais changer. Et au lieu de le faire, j'essayais de les changer, elles. Donc, après avoir terminé cet exercice, j'ai compris que je faisais de la projection. Je voulais que les autres fassent ce que je ne voulais pas faire. Je pensais également qu'ils devraient vouloir et avoir les mêmes choses que moi. De toute évidence, ce n'était pas une relation très saine. Lorsque je me suis rendu compte de ce qui se passait, j'ai été en mesure d'adopter des mesures visant à modifier ma propre attitude.

5. **Inscrivez les initiales des gens avec qui vous passez le plus de temps sur le Quadrant du CASHFLOW.**

   Inscrivez ensuite vos initiales dans le quadrant où vous évoluez actuellement.

   Inscrivez-les ensuite dans le quadrant où vous aimeriez évoluer plus tard.

   Si toutes les initiales se trouvent dans le même quadrant, il y a de fortes chances que vous soyez une personne heureuse, car vous êtes entouré de gens dont l'esprit est similaire au vôtre. Si les initiales ne sont pas dans le même quadrant, vous envisagerez peut-être d'apporter quelques modifications dans votre vie.

CHAPITRE 16

SIXIÈME ÉTAPE :

Faites de la déception votre force

Chaque déception recèle un précieux joyau de sagesse.

Lorsque j'ai quitté les fusiliers marins, père riche m'a conseillé de me trouver un emploi qui m'enseignerait les rudiments de la vente. Il savait que j'étais timide, mais devenir vendeur était bien la dernière chose que je voulais faire.

Pendant deux ans, j'ai été le pire vendeur de l'entreprise. Je n'aurais pas pu vendre un gilet de sauvetage à un homme en train de se noyer. Cette timidité était pénible, non seulement pour moi mais aussi pour les clients avec qui j'essayais de conclure des affaires. Pendant ces deux années, je suis passé souvent d'une période de probation à une autre et j'étais toujours sur le point d'être congédié.

J'attribuais souvent mon piètre succès à l'économie ou au produit que je devais vendre, ou encore aux clients eux-mêmes. Mais père riche voyait les choses autrement. Il disait : « Lorsque les gens sont frustrés, ils aiment blâmer. »

Il voulait dire que la douleur émotionnelle née de la déception est tellement intense que l'individu souhaite la reporter sur quelqu'un d'autre. Afin d'apprendre à vendre, j'ai dû regarder en face cette douleur née de la déception. Mais au cours de ce processus d'apprentissage, j'ai reçu une

leçon inestimable : j'ai appris à transformer en un actif cet élément de passif qu'était la déception.

Chaque fois que je rencontre des gens qui ont peur d'« essayer » quelque chose de nouveau, je me rends bien compte qu'ils ont avant tout peur d'être déçus. Ils craignent de faire des erreurs ou d'être rejetés. Si vous êtes prêt à commencer votre quête de la voie rapide financière, j'aimerais vous offrir les mêmes conseils et les mêmes mots d'encouragement que père riche m'a offerts chaque fois que j'apprenais à faire quelque chose de nouveau :

« Sois prêt à être déçu. »

Ses propos avaient une signification positive et non négative. Son raisonnement était le suivant : celui qui se prépare à être déçu a la chance de pouvoir transformer cette déception en un actif. Toutefois, la majorité des gens transforment la déception en des éléments de passif, et ce, à long terme. Remarquez-les quand ils disent : « Je ne recommencerai jamais » ou « J'aurais dû savoir que je ne réussirais pas ».

Tout comme il y a une occasion sous chaque problème, il se trouve un précieux joyau de sagesse sous chaque déception.

Lorsque j'entends quelqu'un dire : « Je ne recommencerai jamais », je sais que cette personne a cessé d'apprendre. Elle a laissé sa déception lui barrer la route. Sa déception est devenue un mur protecteur autour d'elle, au lieu d'être une fondation sur laquelle elle grandira.

Père riche m'a aidé à apprendre à gérer ces profondes déceptions émotionnelles. Il disait souvent : « La raison pourquoi un si petit nombre de gens prospères sont les fils de leur œuvre est que peu de gens ne peuvent surmonter la déception. Au lieu d'apprendre à y faire face, ils passent leur vie à l'éviter. »

Père riche croyait que la déception est un élément important de tout apprentissage. Tout comme nous apprenons de nos erreurs, nous nous formons le caractère en gérant nos déceptions. » Voici maintenant quelques-uns des conseils qu'il m'a donnés au fil des ans :

- ***Attends-toi à être déçu*** .

Père riche disait souvent : « Seuls les fous s'attendent à ce que tout se déroule selon leurs souhaits. Le fait de s'attendre à être déçu ne signifie pas que l'on reste passif ou que l'on est un perdant. S'attendre à être déçu est une façon de se préparer mentalement et émotionnellement à affronter des situations imprévues et indésirables. En étant préparé sur le plan émotionnel, tu peux être calme et digne lorsque les choses ne vont pas comme tu le veux. En restant calme, tu seras davantage en mesure de réfléchir. »

Au fil des années, j'ai rencontré bien des gens qui avaient de grandes idées. Leur enthousiasme durait environ un mois, et puis la déception commençait à les miner. Et bientôt je les entendais dire : « C'était pourtant une bonne idée, mais ça ne mène nulle part. »

Ce n'est pas l'idée qui ne marchait pas. C'était la déception qui fonctionnait à plein régime. Ces gens avaient permis à leur impatience de se transformer en déception, et puis ils avaient laissé cette dernière les vaincre. Cette impatience est souvent attribuable au fait que la récompense financière n'est pas immédiate. Il faut parfois des années aux propriétaires d'entreprises et aux investisseurs pour obtenir un taux de rendement satisfaisant, mais ils persévèrent, car ils savent que le succès n'est pas toujours instantané. Ils savent également que lorsqu'ils auront réussi, la récompense financière en vaudra la peine.

- ***Aie un mentor à tes côtés*** .

Avez-vous une liste de numéros d'urgence pour les pompiers et les services de police, à portée de main, une liste de gens en qui vous avez confiance, qui s'y connaissent et avec qui vous pouvez communiquer ? En ce qui me concerne, mes mentors financiers occupent cette place centrale. J'ai la liste des numéros de téléphone de mes mentors pour les urgences financières.

Souvent, avant de conclure une affaire ou de m'engager dans un projet, j'appelle l'un de mes amis et je lui explique ce que je fais et ce que j'ai l'intention d'accomplir. Je lui demande également

de se tenir prêt à m'aider au cas où je me sentirais dépassé par les événements, ce qui n'est pas rare.

J'ai déjà entamé des négociations dans le but de conclure une importante transaction immobilière. Le vendeur s'est mis à jouer dur et a tenté de modifier les modalités de l'entente au moment de la signature. Il savait que je voulais cette propriété, et il faisait de son mieux pour me soutirer le plus d'argent possible au dernier moment. Comme je suis doté d'un tempérament plutôt colérique, je me suis laissé emporté par mes émotions. Mais au lieu de faire avorter la transaction en piquant une crise, ce que j'aurais normalement été enclin à faire, je lui ai simplement demandé si je pouvais passer un coup de fil à mon associé.

Après avoir parlé à trois de mes amis, qui se tenaient prêts à m'aider, et après avoir obtenu leur avis sur la meilleure façon de faire face à la situation, je me suis calmé et j'ai appris trois nouvelles méthodes de négociation. Cette transaction n'a jamais eu lieu, mais j'utilise encore aujourd'hui ces trois techniques de négociation, des techniques dont je n'aurais jamais eu vent si je n'avais jamais tenté de conclure cette affaire. Ce sont là des connaissances qui n'ont pas de prix.

Le fait est que nous ne savons jamais tout à l'avance, et que nous n'apprenons souvent de nouvelles choses que lorsque cela se révèle nécessaire. C'est pourquoi je vous recommande de vous lancer dans l'inconnu et d'être prêt à affronter la déception. Toutefois, ayez toujours un mentor à vos côtés qui pourra vous guider tout au long de cette expérience. Nombreux sont ceux qui n'entreprennent jamais rien tout simplement parce qu'ils ne disposent pas au départ de toutes les réponses. Vous n'aurez jamais toutes les réponses, mais agissez quand même. Comme le dit toujours l'une de mes amies : « Bien des gens ne s'aventurent pas dans la rue tant que tous les feux ne sont pas verts. Et c'est pourquoi ils ne vont nulle part. »

- ***Sois indulgent avec toi-même*** .

Ce n'est pas ce que les autres disent de nous qui est le plus pénible lorsque nous commettons une erreur. C'est plutôt le

procès que nous nous faisons à nous-mêmes. Ce sont souvent ceux qui font des erreurs qui font preuve de moins d'indulgence.

J'ai découvert que les gens qui ne se pardonnent rien mentalement et émotionnellement font souvent preuve d'une prudence excessive lorsque vient le moment de prendre des risques, d'adopter de nouvelles idées, ou d'essayer de faire quelque chose de nouveau. Il n'est pas aisé d'apprendre quoi que ce soit si chaque déception personnelle nous amène à nous punir ou à nous blâmer.

- ***Dis la vérité*** .

L'une des pires punitions que j'ai reçues lorsque j'étais enfant remonte au jour où j'ai accidentellement brisé l'une des dents de devant de ma sœur. Elle a couru à la maison pour le dire à mon père, et je me suis empressé d'aller me cacher. Quand mon père m'a découvert dans ma cachette, il était très en colère.

Il m'a semoncé : « Si je te punis, ce n'est pas parce que tu as brisé la dent de ta sœur, mais parce que tu t'es enfui. »

Financièrement parlant, j'aurais pu faire de même à de nombreuses occasions pour tenter d'échapper à mes erreurs, mais s'enfuir à toutes jambes est facile.

Bref, nous faisons tous des erreurs. Nous sommes bouleversés et déçus lorsque les choses ne se passent pas comme nous le souhaiterions. Toutefois, c'est notre façon de gérer intérieurement ces déceptions qui fait toute la différence. Père riche disait : « La mesure de ton succès est proportionnelle à l'intensité de ton désir, à la richesse de ton rêve, et à ta façon de gérer la déception tout au long du chemin. »

Dans un avenir très rapproché, nous connaîtrons des changements économiques qui mettront notre courage à l'épreuve. Comme le chante Bob Dylan : « Les temps changent. » Ce sont les gens qui maîtrisent le mieux leurs émotions, qui ne se laissent pas paralyser par celles-ci, et qui possèdent la maturité émotionnelle nécessaire pour apprendre de nouvelles techniques de gestion financière qui prospéreront.

Et l'avenir appartient à ceux qui seront capables de s'adapter et d'utiliser les déceptions personnelles comme une composante de base pour ériger cet avenir.

Passez à l'action

1. **Faites des erreurs.**

   C'est la raison pour laquelle je vous recommande d'avancer à petits pas. N'oubliez pas que perdre fait partie du processus de la réussite. Les E et les T ont été programmés à penser que l'erreur est inacceptable. Les P et les I savent que c'est en faisant des erreurs que l'on apprend.

2. **Commencez sur une petite échelle.**

   Si un projet vous intéresse, investissez-y un peu d'argent. Il est étonnant de constater à quel point notre intelligence s'aiguise lorsque notre argent est en jeu. Ne risquez pas votre maison, votre hypothèque ou votre retraite. N'investissez qu'une petite somme et ensuite soyez attentif et tirez parti de la leçon.

3. **Le secret est de PASSER À L'ACTION.**

   La lecture, l'observation et l'écoute sont des éléments fondamentaux de votre apprentissage. Mais il vous faut aussi commencer à « FAIRE ». Faire des offres dans de petites transactions immobilières qui généreront une marge brute d'autofinancement positive, se joindre à une entreprise de marketing relationnel et en assimiler le fonctionnement de l'intérieur, investir dans quelques actions après avoir fait des recherches sur l'entreprise émettrice. Si nécessaire, demandez conseil à vos mentors ou à des conseillers financiers ou fiscaux. Mais comme le dit le slogan de Nike *:* « N'aie pas peur, fais-le ! »

CHAPITRE 17

SEPTIÈME ÉTAPE :

Le pouvoir de la foi

Personne d'autre que vous ne choisit de penser ce que vous pensez.

C'était la dernière année de mes études secondaires, et Mike, le fils de père riche, et moi étions debout devant un petit groupe d'élite de la classe de finissants. Notre conseillère en orientation s'est tournée vers Mike et moi et a déclaré : « Vous deux, vous n'arriverez jamais à rien. » Quelques ricanements ont fusé du groupe d'élèves alors qu'elle poursuivait : « À partir de maintenant, je vais consacrer tout mon temps à ce groupe d'élite. Vous êtes les deux clowns de la classe, vous avez de mauvaises notes et vous n'arriverez jamais à rien. Et maintenant, sortez d'ici. »

Une bénédiction

Cette conseillère en orientation nous a accordé une incommensurable grâce. Même si elle avait raison à bien des égards, ses paroles nous ont profondément blessés et nous ont poussés à faire des efforts supplémentaires. Ses paroles nous ont soutenus tout au long de nos études supérieures et jusque dans la création de nos propres entreprises.

Réunion des anciens du secondaire

Il y a quelques années, Mike et moi avons participé à une réunion des anciens de notre école secondaire, ce qui est toujours une expérience intéressante. Nous avons trouvé agréable de revoir des gens avec qui nous avions étudié pendant trois ans alors qu'aucun d'entre nous ne savait qui il était vraiment. Nous avons également trouvé intéressant de constater que la majorité des membres de la soi-disant élite des finissants n'avaient pas connu le succès une fois leur diplôme obtenu.

Mike et moi n'étions pas de jeunes prodiges à l'école. Nous n'étions pas des leaders, ni des génies de la finance, ni des vedettes du sport. En majeure partie, nous étions des élèves dont l'apprentissage pouvait être qualifié de lent à moyen. À mon avis, nous n'avions pas hérité des dons naturels dont étaient dotés nos pères, mais ce sont les propos blessants de notre conseillère en orientation et les ricanements de nos condisciples qui nous ont incités à persévérer, à apprendre de nos erreurs, et à continuer à foncer quelles que soient les circonstances.

Même si vous avez eu des notes médiocres à l'école, si vous n'avez pas été populaire, si vous avez été un cancre en mathématiques, si vous étiez riche ou pauvre, ou si vous pouviez vous faire avoir pour telle ou telle raison – rien de tout cela ne compte avec le temps.

Ceux d'entre vous qui envisagent de vous engager sur la voie rapide financière nourrissent peut-être quelques doutes en ce qui a trait à vos habiletés. Je ne peux que vous répéter de croire en votre capacité de réussir financièrement. Vous avez tout ce qu'il faut pour cela. Pour se révéler, les dons que Dieu vous a donnés n'exigent de vous que la détermination, le désir de réussir et une foi profonde en votre génie et en l'unicité de vos talents.

Regardez dans le miroir et écoutez ce qu'il vous dit

Le miroir reflète bien plus qu'une représentation visuelle. Souvent, le miroir est également le reflet de nos pensées. Combien de fois avonsnous entendu des gens qui se regardaient dans un miroir dire :

- « Oh, je suis affreux. »
- « Ai-je vraiment pris autant de poids ? »
- « J'ai vraiment pris un coup de vieux. »
  ou
- « Ça par exemple ! Je suis on ne peut plus séduisant. Je suis le rêve de ces dames ! »

Les pensées sont un miroir

Les miroirs reflètent bien plus qu'une représentation visuelle. Ils sont également le reflet de nos pensées, et souvent de l'opinion que nous avons de nous-mêmes. Ces pensées et ces opinions sont beaucoup plus importantes que notre apparence extérieure.

Il nous est tous arrivé de faire la connaissance de gens qui étaient beaux à l'extérieur, mais qui se trouvaient laids à l'intérieur. Ou encore de gens que tous aiment, mais qui sont incapables de s'aimer eux-mêmes. Nos pensées les plus profondes sont souvent le reflet de notre âme. Nos pensées sont le reflet de l'amour que nous éprouvons pour nous-mêmes, de notre ego, de ce que nous détestons en nous, de la façon dont nous nous traitons, et de l'opinion générale que nous avons de nous-mêmes.

L'argent fuit les gens qui n'ont pas confiance en eux

Les vérités personnelles sont souvent dites dans des moments de grande émotion.

Après avoir expliqué le Quadrant du CASHFLOW à un individu ou à un groupe, je laisse à mes interlocuteurs un moment de réflexion afin qu'ils puissent déterminer quelle sera leur prochaine étape. Premièrement, ils établissent d'abord dans quel quadrant ils se situent en ce moment. Puis, je leur demande vers quel quadrant ils aimeraient amorcer une transition, s'ils en éprouvent le besoin.

Certains disent : « Je suis heureux là où je me trouve. »

D'autres disent : « Je ne suis pas heureux, mais je ne veux rien changer à ma vie pour l'instant. »

Et puis il y a des gens qui sont insatisfaits et qui savent qu'ils doivent faire quelque chose en ce sens sans tarder. Ce sont eux qui exposent le plus clairement la vérité de leur situation. Ils emploient des mots qui reflètent l'opinion qu'ils ont d'eux-mêmes, des mots qui reflètent leur âme. Et c'est pourquoi je dis : « Les vérités personnelles sont souvent dites dans des moments de grande émotion. »

Et dans de tels moments de vérité, j'entends souvent :

- « Je ne peux pas faire cela. Je ne peux pas passer du quadrant T au quadrant P. Êtes-vous fou ? J'ai une femme et trois enfants à nourrir. »
- « Je ne peux pas faire cela. Je ne peux pas attendre cinq ans avant de recevoir un autre chèque de paie. »
- « Investir ? Vous voulez que je perde tout mon argent, c'est ça ? »
- « Je n'ai pas d'argent à investir. »
- « Il faut que je me renseigne avant de faire quoi que ce soit. »
- « J'ai déjà essayé cela. Ça n'a pas fonctionné. »
- « Je n'ai pas besoin de savoir lire des états financiers. Je peux m'en passer. »
- « Je n'ai pas à m'inquiéter. Je suis encore jeune. »
- « Je ne suis pas assez intelligent. »
- « Je le ferais si je trouvais les bonnes personnes pour le faire avec moi. »

- « Mon mari n'acceptera jamais de s'engager dans un tel projet. »
- « Mon épouse ne comprendrait pas. »
- « Mais que diraient mes amis ? »
- « Je suis trop vieux. »
- « Je suis trop jeune. »
- « Cela n'en vaut pas la peine. »
- « Je ne mérite pas ça. »

Tous les mots sont des miroirs

Les vérités personnelles sont souvent dites dans des moments de grande émotion. Tous les mots sont des miroirs, car ils reflètent l'opinion que les gens ont d'eux-mêmes, et cela même s'ils parlent de quelqu'un d'autre.

Le meilleur conseil que je puisse vous donner

À tous ceux d'entre vous qui sont prêts à amorcer la transition d'un quadrant à un autre, je ne peux que vous conseiller d'être conscients des mots que vous prononcez. Et plus particulièrement des mots qui vous viennent du cœur, des tripes et de l'âme. Si vous voulez amorcer un changement, vous devez être conscients des pensées et des mots qui sont générés par vos émotions. Si vous êtes incapables de déceler le moment où vos émotions empiètent sur vos pensées, vous ne survivrez pas à ce voyage. Vous vous empêcherez toujours d'aller de l'avant. Si vous dites : « Mon conjoint ne comprendra jamais », vous révélez un aspect de vous-même. Il se peut que vous vous serviez de votre conjoint comme d'une excuse pour expliquer votre torpeur, ou que vous disiez : « Je n'ai pas le courage ou je ne possède pas les techniques de communication nécessaires pour lui exposer ces nouvelles idées. » Tous les mots sont des miroirs qui vous donnent l'occasion d'examiner votre âme. »

Ou si vous dites : « Je ne peux pas arrêter de travailler et lancer ma propre entreprise. J'ai une hypothèque à rembourser et une famille à

nourrir. » Vous pourriez vraiment dire : « Je suis fatigué et je ne veux plus rien apprendre. » Ce sont là des vérités personnelles.

Les vérités personnelles sont également des mensonges personnels

Toute vérité peut également être un mensonge. Si vous vous mentez à vous-même, vous n'arriverez jamais au terme de ce voyage. Je vous conseille donc d'être à l'écoute de vos doutes, de vos craintes, de vos pensées contraignantes, et d'aller au fond de vous-même à la recherche de la vérité vraie.

Par exemple, l'énoncé : « Je suis fatigué. Je ne veux rien apprendre de nouveau » peut être une vérité en même temps qu'un mensonge. Il pourrait en réalité vouloir dire : « Si je n'apprends rien de nouveau, je serai encore plus fatigué. » Et si nous creusons davantage, il pourrait signifier : « En fait, j'aime apprendre. J'adorerais apprendre des choses nouvelles et trouver la vie excitante comme c'était le cas avant. Peutêtre que de nouveaux mondes s'ouvriraient à moi ? » En allant ainsi au fond de vous-même, vous pourrez trouver cette partie de vous qui a le pouvoir de vous aider à changer.

Notre voyage

Pour aller de l'avant, Kim et moi avons d'abord dû accepter les opinions et les critiques que nous avions chacun envers nous-mêmes. Il nous fallait accepter ces pensées personnelles qui nous contraignaient à simplement survivre, mais il ne fallait pas que nous laissions nos doutes nous barrer définitivement la route. Il arrivait parfois que la pression nous conduise au point d'ébullition et que notre autocritique nous enflamme au point où je blâmais Kim parce que je doutais de moi-même et qu'elle me blâmait parce qu'elle doutait d'elle-même. Cependant, nous savions tous deux dès le départ que c'était ce doute qu'il nous faudrait vaincre. Notre véritable tâche tout au long de ce voyage, en tant que mari et femme, associés et âmes sœurs, était de garder à l'esprit que nous étions tous deux beaucoup

plus puissants que nos doutes, notre petitesse et nos défauts. Au cours de ce processus, nous avons appris à nous faire davantage confiance. Pour nous, le but ultime de ce voyage n'était pas de devenir riches. C'était d'apprendre à développer une confiance en nous et envers l'argent.

N'oubliez jamais que personne d'autre que vous ne choisit de penser ce que vous pensez. Ce voyage ne vous apportera donc pas seulement la liberté que peut donner l'argent, mais il vous permettra aussi d'avoir confiance en vous. Je ne peux que vous conseiller d'aller chaque jour un peu plus loin. À mon avis, la raison pour laquelle la plupart des gens abandonnent leur rêve est que la minuscule personne qui se trouve à l'intérieur d'eux l'emporte sur la plus grande.

Même si vous n'excellez pas en tout, prenez le temps d'acquérir des connaissances pertinentes, et votre monde changera rapidement. N'essayez jamais de fuir ce qu'il vous faut apprendre. Affrontez vos peurs et vos doutes, et de nouveaux horizons s'ouvriront devant vous.

Passez à l'action

Croyez en vous-même et passez à l'action dès aujourd'hui !

CHAPITRE 18

En résumé

Commencez à construire des pipelines qui généreront une marge brute d'autofinancement pour vous soutenir votre famille et vous.

Kim et moi avons utilisé ces sept étapes à franchir pour passer en seulement quelques années du statut de sans-logis à celui de la liberté financière. Ces sept étapes nous ont aidés à trouver notre voie rapide financière et nous continuons à les mettre en pratique encore aujourd'hui. Je suis persuadé qu'elles pourront vous aider à planifier votre voyage vers la liberté financière.

Pour y arriver, vous devrez être honnête avec vous-même. Si vous n'êtes pas encore un investisseur à long terme, devenez-le le plus rapidement possible. Comment ? En vous assoyant et en élaborant un plan afin de prendre le contrôle de vos habitudes d'achat. Minimisez vos dettes et vos éléments de passif. Vivez selon vos moyens et puis élargissez vos possibilités. Déterminez ce qu'il vous faut investir chaque mois, pendant combien de mois, à un taux de rendement réaliste, pour arriver à atteindre vos buts.

Le simple fait d'avoir un plan à long terme qui vise la réduction de vos dettes de consommation et de mettre un peu d'argent de côté régulièrement constitue un bon départ si vous vous y mettez suffisamment tôt et si vous ne perdez pas de vue votre objectif.

Ne compliquez pas les choses. Ne faites pas de fantaisies.

Si je vous ai exposé le Quadrant du CASHFLOW, les cinq catégories d'investisseurs et les trois groupes qu'ils forment, c'est afin de vous permettre de déterminer qui vous êtes, quels sont vos intérêts, et ce que vous voulez éventuellement devenir. J'aime croire que chacun peut trouver sa propre voie rapide financière, quel que soit le quadrant dans lequel il évolue. Toutefois, c'est à vous qu'incombe la tâche de trouver la voie qui vous convient.

Rappelez-vous ce que j'ai dit auparavant : « La tâche de votre patron consiste à s'assurer que vous obteniez votre chèque de paie. C'est à vous qu'incombe la tâche de devenir riche. »

Êtes-vous prêt à cesser de transporter des seaux d'eau et à commencer à construire des pipelines qui généreront une marge brute d'autofinancement qui vous permettra à votre famille et à vous d'adopter le train de vie qui vous plaît ?

S'occuper de ses propres affaires peut parfois être difficile et déroutant, surtout au début. Il y a toujours beaucoup à apprendre. C'est un processus qui s'étale sur toute une vie. Heureusement, le plus difficile se situe au début. Une fois que vous vous êtes engagé dans le processus, la vie devient de plus en plus facile. S'occuper de ses propres affaires n'est pas difficile. C'est une simple question de bon sens.

À PROPOS DE L'AUTEUR

Robert T. Kiyosaki

Bien connu comme l'auteur de *Père riche, Père pauvre* – l'ouvrage traitant d'éducation financière le plus prisé de tous les temps – Robert Kiyosaki a remis en question et changé la façon dont des dizaines de millions d'individus à travers le monde perçoivent l'argent. Entrepreneur, éducateur et investisseur, il croit que le monde a besoin de plus d'entrepreneurs qui créeront des emplois.

Avec ses opinions sur l'argent et l'investissement qui font souvent voler en éclats les idées reçues, Robert s'est gagné une réputation internationale grâce à son franc-parler, son audace et son courage, et il se passionne pour l'enseignement.

Robert et Kim Kiyosaki ont fondé The Rich Dad Company, une entreprise d'éducation financière. Ils ont également créé les jeux CASHFLOW. En 2013, l'entreprise a misé sur le succès mondial de ses jeux éducatifs pour lancer une plate-forme de jeu novatrice, mobile et en ligne.

Robert est considéré comme un visionnaire ayant le don de simplifier des concepts complexes – des idées relatives à l'argent, à l'investissement, à la finance et à l'économie – et il sait présenter son cheminement personnel vers la liberté financière d'une manière qui trouve une résonance chez un public de tout âge et de tout milieu. Ses principes fondamentaux et ses messages – comme « votre maison n'est pas un actif », « investissez pour générer un cash-flow » et « les épargnants sont des perdants » – ont déclenché une tempête et il a été critiqué et ridiculisé … uniquement pour avoir évolué dans l'arène économique mondiale au cours de la dernière décennie d'une manière à la fois dérangeante et prophétique.

Il affirme que le « vieux » conseil – allez à l'école, trouvez un bon emploi, économisez, débarrassez-vous de vos dettes et investissez à long terme dans un portefeuille bien diversifié – est dépassé en cette ère de l'information où tout change si rapidement. Sa philosophie et son discours remettent en cause le *statu quo*. Ses enseignements encouragent les gens à devenir financièrement éduqués et à jouer un rôle actif en investissant de manière à assurer leur avenir.

Auteur de 19 ouvrages, dont le best-seller international *Père riche, Père pauvre*, Robert a été invité par les médias du monde entier – de CNN, la BBC, Fox News, Al Jazeera, GBTV et PBS à *Larry King Live*, *Oprah*, *People Daily*, *Sydney Morning Herald*, *The Doctors*, *Straits Times*, *Bloomberg*, *NPR*, *USA TODAY*, et des centaines d'autres – et ses livres ont figuré en tête des best-sellers à l'échelle internationale pendant plus d'une décennie. Il continue à livrer son message et il inspire des auditoires partout dans le monde.

Parmi ses livres les plus récents, on compte *Unfair Advantage : The Power of Financial Education* et *Midas Touch*, le deuxième ouvrage qu'il signe avec Donald Trump. Son tout dernier livre, *Why «A» Students Work for «C» Students* est paru en 2013.

Pour en savoir davantage, consultez RichDad.com.

Chez le même éditeur

45 SECONDES QUI CHANGERONT VOTRE VIE *Don Failla*
52 FAÇONS DE DÉVELOPPER SON ESTIME PERSONNELLE ET SA CONFIANCE EN SOI *Catherine E. Rollins*

À FOND LA VIE ! *Brendon Burchard*
À LA RECHERCHE DU SOURIRE ABSOLU *Simon Blouin*
À LA SANTÉ DE VOTRE RETOUR AU TRAVAIL ! *Annick Thibodeau, Mélanie et Mylène Grégoire*
ACCOMPAGNEMENT D'UN ÊTRE CHER EN FIN DE VIE (L') *Anick Lapratte et Catherine Poirier*
ACCOMPLISSEZ DES MIRACLES (nouvelle édition) *Napoleon Hill*
AGENDA DU MIEUX-ÊTRE (L') *Un monde différent*
AGENDA DU SUCCÈS (L') (format de poche) *Un monde différent*
AGENDA DU SUCCÈS (L') (format régulier) *Un monde différent*
ALLEZ AU BOUT DE VOS RÊVES *Tom Barrett*
AMOUR DE SOI (L') *Marc Gervais*
AMOUR POUR TOUJOURS (L') *Line St-Amour et Marc Beaudet*
AMOUR SEXSHIP (L') *Chantal Lamontagne et David Bernard*
ANGE DE L'ESPOIR (L') *Og Mandino*
ANXIÉTÉ : UN MESSAGE À DÉCHIFRER (L') *Édith Bertrand et Marilou Brousseau*
APPRENTI MILLIONNAIRE (L') *Marc Fisher*
ART DE L'ENCHANTEMENT (L') *Guy Kawasaki*
ATHLÈTE DE LA VIE (nouvelle édition) *Thierry Schneider*
ATTIREZ LA PROSPÉRITÉ *Robert Griswold*
ATTITUDE 101 *John C. Maxwell*
ATTITUDE D'UN GAGNANT *Denis Waitley*
ATTITUDE GAGNANTE (UNE) *John C. Maxwell*
AUGMENTEZ VOTRE INTELLIGENCE FINANCIÈRE *Robert T. Kiyosaki*

AVANT DE QUITTER VOTRE EMPLOI *Robert T. Kiyosaki*

BOUSSOLE (LA) *Tammy Kling et John Spencer Ellis*

C'EST BEAU LA VIE *Christine Michaud*
CARNET, C'EST BEAU LA VIE *Christine Michaud*
CE QU'IL FAUT SAVOIR AVANT DE MOURIR *John Izzo*
CES PARENTS QUE TOUT ENFANT EST EN DROIT D'AVOIR *Claire Pimparé*
CESSEZ D'ÊTRE BON, DEVENEZ EXCELLENT *Dany Grimard et Josée Todd*
CHOIX (LE) *Og Mandino*
CLÉ (LA) *Joe Vitale*
CŒUR AUX VENTES (LE) *Jean-Pierre Lauzier*
COFFRE PHARE (LE) *François Gervais*
COMMENT SE FAIRE DES AMIS GRÂCE À LA CONVERSATION *Don Gabor*
COMMENT SE FIXER DES BUTS ET LES ATTEINDRE *Jack E. Addington*
COMMUNIQUER : UN ART QUI S'APPREND *Lise Langevin Hogue*
CONFIANCE ILLIMITÉE *Frank Nicolas*
COUPLE MILLIONNAIRE DE L'IMMOBILIER *Ginette Méroz*
COURAGE (LE) *Isabelle Fontaine*
CROIRE… C'EST VOIR *Dr Wayne Dyer*
CROISADE DES ENFANTS (LA) *A.B. Winter*
CROYEZ EN VOUS, MÊME SI ON VOUS TROUVE FOU ! *Marc Fisher*

D'HIER À DEMAIN *Shania Twain*
DE DONS EN MIRACLES *Frances Vaughan / Roger Walsh*
DE LA MOPPE AU TOP *Jean-Louis Couturier*
DE LA PART D'UN AMI *Anthony Robbins*
DÉCOUVRE LE BONHEUR DE T'AIMER *Claire Pimparé et Guillaume Gagnon*
DÉCOUVRE TA JEUNE PASSION *Claire Pimparé et Guillaume Gagnon*
DÉCOUVREZ VOTRE MISSION PERSONNELLE *Nicole Gratton*
DÉVELOPPEZ HABILEMENT VOS RELATIONS HUMAINES *Leslie T. Giblin*

DÉVELOPPEZ VOTRE LEADERSHIP *John C. Maxwell*
DEVENEZ INFLUENT *Tony Zeiss*
DEVENEZ LA PERSONNE QUE VOUS RÊVEZ D'ÊTRE (format de poche) *Robert H. Schuller*
DEVENEZ UNE PERSONNE D'INFLUENCE *John C. Maxwell*
DEVENEZ UNE SUPERSTAR DE LA VENTE DIRECTE *Mary Christensen*
DEVENIR MAÎTRE MOTIVATEUR *Mark Victor Hansen*
DIFFÉRENT TOUT COMME MOI *Ron Hall et Denver Moore*
DIX COMMANDEMENTS POUR UNE VIE MEILLEURE (format de poche) *Og Mandino*
DIX SECRETS DU SUCCÈS ET DE LA PAIX INTÉRIEURE (LES) *Wayne W. Dyer*
DONNER SANS COMPTER *Bob Burg, John David Mann*

ÉCOLE DES AFFAIRES (L') (nouvelle édition) *R. T. Kiyosaki*
ELLE ET LUI *Willard F. Harley*
EMPOWER *Isabelle Fontaine*
EN ROUTE VERS LE SUCCÈS *Rosaire Desrosby*
ENCORE PLUS BELLE, LA VIE ! *Christine Michaud*
ENTREPRENDRE ET RÉUSSIR *Jean Lepage*
ENTREPRISE DU 21e SIÈCLE (L') *Robert T. Kiyosaki*
ENVERS DE MA VIE (L') *Marie-Chantal Toupin*
ÉQUILIBRISTE (L') *Philip Blanc et Éric Hubler*
ESPRIT QUI ANIME LES GAGNANTS (L') *Art Garner*
ET SI ON CHOISISSAIT D'ÊTRE HEUREUX ! *Nicholas Gaitan*
ÉVEILLEZ L'ÉTINCELLE *Frederick Van Rensselaer Dey / Elbert Hubbard*
EXCELLENCE 101, *John C. Maxwell*
EXCELLENCE, UNE ATTITUDE À ADOPTER (L') *Robin Sharma*

FACTEUR D'ATTRACTION (LE) *Joe Vitale*
FAIRE AU JOURD'HUI CE QUE TOUS FERONT DEMAIN *Thierry Schneider*
FAITES DE L'ARGENT EN IMMOBILIER AVEC L'ARGENT DES AUTRES *Jacques Lépine*
FEMMES, LA NOURRITURE ET DIEU (LES) *Geneen Roth*

FISH ! *Stephen C. Lundin, Harry Paul et John Christensen*
FLIPS (LES) *Yvan Cournoyer*
FOCUS *Jacques Lépine et Ray Vincent*
FONCEUR (LE) (format de poche) *Peter B. Kyne*
FORMATION 101 *John C. Maxwell*
FORMEZ UNE ÉQUIPE GAGNANTE *Tom Barrett*
FUIR SA SÉCURITÉ *Richard Bach*

GANGS DE RUE 1, LES ROUGES CONTRE LES BLEUS *Marc Beaudet et Luc Boily*
GANGS DE RUE 2, LA MARCHE ORANGE *Marc Beaudet et Luc Boily*
GANGS DE RUE 3, ALERTE ROUGE *Marc Beaudet et Luc Boily*
GO PRO, VISEZ L'EXCELLENCE *Eric Worre*
GOLF DANS LE ROYAUME *Michael Murphy*
GRANDE MASCARADE (LA) (format de poche) *A.B. Winter*
GUÉRIR DE L'INGUÉRISSABLE *Jocelyn Demers*
GUIDE DE SURVIE PAR L'ESTIME DE SOI *Aline Lévesque*
GUIDE POUR INVESTIR *Robert T. Kiyosaki*
GUY LAFLEUR, L'HOMME QUI A SOULEVÉ NOS PASSIONS *Yves Tremblay*

HECTARES DE DIAMANTS (DES) (nouvelle édition) *Russell H. Conwell*
HÉROS *Rhonda Byrne*
HEUREUX SANS RAISON *Marci Shimoff*
HOCKEY C'EST DANS LA TÊTE (LE) *Sylvain Guimond*
HOMME EST LE REFLET DE SES PENSÉES (L') *James Allen*
HOMME LE PLUS RICHE DE BABYLONE (L') *George Samuel Clason*
HUIT PILIERS DE LA PROSPÉRITÉ (LES) *James Allen*

IMPARFAITE, ET ALORS ? *Julie Beaupré et Anik Routhier*
INDÉPENDANCE FINANCIÈRE AUTOMATIQUE (L') *Jacques Lépine*
INDÉPENDANCE FINANCIÈRE GRÂCE À L'IMMOBILIER (L') (nouvelle édition) *Jacques Lépine*

JEUNE MILLIONNAIRE (LA) *Eliane Gamache Latourelle et Marc Fisher*

LEADER, AVEZ-VOUS CE QU'IL FAUT ? *John C. Maxwell*
LEADER SANS TITRE *Robin Sharma*

LEADERSHIP 101 *John C. Maxwell*
LETTRE À UN AMI MALHEUREUX *Marc Fisher*
LETTRES SECRÈTES DU MOINE QUI VENDIT SA FERRARI (LES)*Robin Sharma*
LOI DE L'ATTRACTION (LA) *Michael J. Losier*
LOIS DE L'HARMONIE (LES) *Wayne W. Dyer*
LOIS DYNAMIQUES DE LA PROSPÉRITÉ (LES) *Catherine Ponder*
LURON APPRIVOISE LES FORCES DE L'ESPOIR *Line St-Amour et Marc Beaudet*
LURON ET ZÉBULON *Line St-Amour*

MAGIE (LA) *Rhonda Byrne*
MAGIE DE CROIRE (LA) *Claude M. Bristol*
MAGIE DE VOIR GRAND (LA) *David J. Schwartz*
MAÎTRISE DE SA DESTINÉE (LA) *James Allen*
MANGER SANTÉ : LA DIÈTE DU MIEUX-ÊTRE *Kris Carr*
MARKETING DE RÉSEAU 101 *Joe Rubino / John Terhune*
MARKETING DE RÉSEAUX (LE) (format de poche) *Janusz Szajna*
MAUX POUR LE DIRE (LES) *Suzanne Couture*
MÉGAVIE… MON STYLE DE VIE *Robin S. Sharma*
MEILLEURE FAÇON DE VIVRE (UNE) *Og Mandino*
MÉMORANDUM DE DIEU (LE) (format de poche) *Og Mandino*
MERCI LA VIE *Deborah Norville*
MES VALEURS, MON TEMPS, MA VIE ! *Hyrum W. Smith*
MESSAGE D'UN MAÎTRE (LE) *John McDonald*
MESSAGERS DE LUMIÈRE *Neale Donald Walsch*
MESSAGER MILLIONNAIRE (LE) *Brendon Burchard*
MILLIONNAIRE PARESSEUX (LE) *Marc Fisher*
MILLIONS DE SOLEILS (DES) *Marilyne Petit*
MIRACLE DE L'INTENTION (LE) *Pat Davis*
MOINE QUI VENDIT SA FERRARI (LE) *Robin S. Sharma*
MONDE EN STOP (LE) *Ludovic Hubler*

NÉ POUR GAGNER *Lewis Timberlake*
NOS ENFANTS RICHES ET BRILLANTS *Robert T. Kiyosaki*

OBSESSION *Lloyd C. Douglas*

ODE À LA JOIE (L') *A. B. Winter*
ON SE CALME *Louise Lacourse*
ON S'ENTEND ? *Sylvain Guimond et Léon-Maurice Lavoie*
OSEZ RÉUSSIR ! *Collectif OriZon*
OPTIMISEZ VOTRE ÉQUIPE *Patrick Lencioni*
OUVERTURE DU CŒUR (L') *Marc Fisher*
OUVREZ VOTRE ESPRIT POUR RECEVOIR *Catherine Ponder*
OUVREZ-VOUS À LA PROSPÉRITÉ *Catherine Ponder*

PASSION.WEB *Gary Vaynerchuk*
PENSÉE POSITIVE (LA) *Norman V. Peale*
PENSER AUX AUTRES *Dalaï-lama*
PÈRE RICHE, PÈRE PAUVRE *Robert T. Kiyosaki*
PÈRE RICHE, PÈRE PAUVRE, LA SUITE *R. T. Kiyosaki*
PERSONNALITÉ PLUS *Florence Littauer*
PETIT PRINCE EST REVENU (LE) *Marc Fisher*
PETITES DOUCEURS POUR LE CŒUR, *Nicole Charest*
PETITES DOUCEURS POUR LE CŒUR, TOME 2 *Nicole Charest*
PLANIFICATEUR DU SUCCÈS (LE) *Un monde différent*
PRENDRE SOIN DE SOI *Lucien Auger*
PRENDRE SOIN DE SOI (Cahier d'exercices), *Lucien Auger*
PLUS GRAND MIRACLE DU MONDE (LE) *Og Mandino*
PLUS GRAND MYSTÈRE DU MONDE (LE) *Og Mandino*
PLUS GRAND RÉSEAUTEUR DU MONDE (LE) *John Milton Fogg*
PLUS GRAND SUCCÈS DU MONDE (LE) *Og Mandino*
PLUS GRAND VENDEUR DU MONDE (LE) *Og Mandino*
PLUS GRAND VENDEUR DU MONDE (LE), TOME 2 *Og Mandino*
PLUS GRANDS COACHS DE VENTE DU MONDE (LES) *Robert Nelson*
PLUS VIEUX SECRET DU MONDE (LE) *Marc Fisher*
POUVOIR (LE) *Rhonda Byrne*
POUVOIR MAGIQUE DES RELATIONS D'AFFAIRES (LE) *Timothy L. Templeton*
POUVOIR TRIOMPHANT DE L'AMOUR (LE) *Catherine Ponder*
PROGRESSER À PAS DE GÉANT *Anthony Robbins*
PROPOS SUR LA DIFFÉRENCE *Roger Drolet*
PROVOQUEZ LE LEADERSHIP *John C. Maxwell*

QUAND ON VEUT, ON PEUT ! *Norman V. Peale*
QUI VA PLEURER… QUAND VOUS MOURREZ ? *Robin S. Sharma*

RACCOURCI VERS LA RÉUSSITE *Paul-Gérald Farmer*
RAJEUNIR *Isabelle Rousseau-Caron et Stéphanie Milot*
RÈGLES ONT CHANGÉ ! (LES) *Bill Quain*
RELATIONS 101 *John C. Maxwell*
RELATIONS EFFICACES POUR UN LEADERSHIP EFFICACE *John C. Maxwell*
RELATIONS HUMAINES, SECRET DE LA RÉUSSITE (LES) *Elmer Wheeler*
RENAISSANCE (LA) *Marc Gervais*
RENDEZ-VOUS AU SOMMET *Zig Ziglar*
RETOUR DU CHIFFONNIER (LE) *Og Mandino*
RÉUSSIR À TOUT PRIX (nouvelle édition) *John et Shirley Lane-Smith*
RÉUSSIR SA VIE *Marc Gervais*

S'AFFIRMER OU S'LA FERMER *Carole Payette*
S'AIMER SOI-MÊME *Robert H. Schuller*
S'ÉPANOUIR ET RÉUSSIR SES ÉTUDES *Pierre Bovo*
SAGESSE DU MOINE QUI VENDIT SA FERRARI (LA) *Robin S. Sharma*
SAINT, LE SURFEUR ET LA PDG (LE) *Robin S. Sharma*
SAVOIR VIVRE *Lucien Auger*
SAVOURER LA VIE *François Gervais*
SECRET (LE) *Rhonda Byrne*
SECRET AU QUOTIDIEN (LE) *Rhonda Byrne*
SECRET DE LA FORME AU QUOTIDIEN (LE) *Sonja Schneider*
SECRET DE LA ROSE (LE) *Marc Fisher*
SECRET DU POUVOIR DES ADOS (LE) *Paul Harrington*
SECRET EST DANS LE PLAISIR (LE) *Marguerite Wolfe*
SECRETS D'UNE COMMUNICATION RÉUSSIE (LES) *Larry King*
SEMAINIER DU SUCCÈS (LE) *Un Monde Différent*
SEMEUR (LE) *Mario Pelchat*
SENTEZ-VOUS BIEN *Thierry Schneider*
SEXY, ZEN ET HAPPY *Christine Michaud*
SOIS TA MEILLEURE AMIE ! *Josée Boudreault*
SOMMEIL IDÉAL (LE) *Nicole Gratton*

SOURCE DE BONHEURS ET DE BIENFAITS *Vincent Thibault*
SOYEZ LE MIRACLE *Regina Brett*
STRATÉGIES DE PROSPÉRITÉ *Jim Rohn*
STRESS : LÂCHEZ PRISE ! (nouvelle édition) *Guy Finley*
SUCCÈS N'EST PAS LE FRUIT DU HASARD (LE) *Tommy Newberry*
SUCCÈS SELON JACK (LE) *Jack Canfield*
SYNCHRONISATION DES ONDES CÉRÉBRALES (LA) *Ilchi Lee*
SYSTÈME (LE) *Don et Nancy Failla*

TEMPS QUI NOUS PRESSE (LE) *Alain Dumas*
TENDRESSE (LA) *Aline Lévesque et Hedwige Flückiger*
TESTAMENT DU MILLIONNAIRE (LE) *Marc Fisher*
TOUJOURS PLUS HAUT *Michael J. Fox*
TOUT EST DANS L'ATTITUDE *Jeff Keller*
TOUTE MA VÉRITÉ *Kevin O'Leary*
TRACEZ VOTRE DESTINÉE PROFESSIONNELLE *Mélanie et Mylène Grégoire*
TRAVAIL D'ÉQUIPE 101, *John C. Maxwell*
TROIS LOIS DE LA PREFORMANCE (LES) *Steve Zaffron et Dave Logan*

ULTIME ÉCHELON (L') *Marshall Goldsmith*
ULTIMES SECRETS DE LA CONFIANCE EN SOI (LES) *D*r *Robert Anthony*
UN *Richard Bach*
UNIVERS DE LA POSSIBILITÉ (L') *Benjamin et Rosamund Stone Zander*

VAINCRE L'ADVERSITÉ *John C. Maxwell*
VIVRE SES RÊVES… POURQUOI PAS ? *Sylvain Guimond*
VOIES DE LA RÉUSSITE (LES) *Collectif*
VOTRE DROIT ABSOLU À LA RICHESSE (nouvelle édition) *Joseph Murphy*
VOUS *Price Pritchett*
VOUS INC. Burke Hedges

LE QUADRANT DU CASHFLOW®,
SUITE DE *PÈRE RICHE, PÈRE PAUVRE*

Le Quadrant du CASHFLOW® révèle pourquoi certaines personnes travaillent moins que d'autres, gagnent plus d'argent, paient moins d'impôts et apprennent à devenir financièrement libres.
Vous est-il jamais arrivé de vous demander:

- Pourquoi certains investisseurs font de l'argent en risquant peu alors que la plupart des autres investisseurs s'en tirent sans gains ni pertes?
- Pourquoi la majorité des employés butinent d'un emploi à l'autre alors que d'autres quittent leur emploi et bâtissent des empires commerciaux?
- Que signifie pour ma famille et moi cette transition entre l'ère industrielle et l'ère de l'information?
- Comment puis-je tirer parti de cette transition et tracer ma voie vers la liberté financière?

Le Quadrant du CASHFLOW® a été écrit pour vous si vous êtes prêt à…

- Abandonner la sécurité d'emploi et à vous aventurer dans le monde de la liberté financière.
- Effectuer de profonds changements dans votre vie.
- Prendre le contrôle de votre avenir financier.

« La principale raison pour laquelle les gens sont aux prises avec des problèmes financiers est qu'ils ont passé plusieurs années à l'école, mais n'ont rien appris en ce qui concerne l'argent. Il en résulte que les gens apprennent à travailler au service de l'argent… mais n'apprennent jamais à mettre l'argent à leur service. »

– Robert Kiyosaki

Robert Kiyosaki a remis en question et changé la perception de l'argent de dizaines de millions de gens partout dans le monde. Avec des opinions qui vont souvent à l'encontre de la sagesse populaire, Robert est maintenant connu pour son franc-parler, son insolence et son audace. Il est considéré à l'échelle mondiale comme un défenseur passionné de l'éducation financière.

RICH DAD

www.richdad.com
www.umd.ca — info@umd.ca

UN MONDE DIFFÉRENT